



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

Gestión de la cadena de suministro y crecimiento empresarial de la  
industria automotriz en el distrito de La Victoria, 2021

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

**AUTORES:**

Quispe Valque, Jose Luis ORCID: (0000-0002-9857-3901)

Ramirez Hanechi, Arturo Riotetsu ORCID: (0000-0001-8450-1918)

**ASESOR:**

Mgtr. Romero Pacora, Jesús ORCID: (0000-0003-4188-2479)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Gestión de Organizaciones

LIMA – PERÚ

2021

### **Dedicatoria**

Es un honor dedicar la investigación a nuestros padres Jenny Valque, Juan Quispe, Ada Hanechi, Ricardo Ramirez, hermanos y hermanas, a nuestras parejas por habernos apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que nos ha permitido ser una persona de bien y sobre todo, por su amor.

### **Agradecimientos**

A Dios por darnos la vida, a nuestros padres por protegerla, a los maestros por el don del conocimiento, a los amigos por apoyarnos y a la vida misma por permitirnos disfrutarla.

## Índice de contenidos

	Pág.
Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimientos	iii
<b>Índice de contenidos</b>	iv
Índice de tablas	v
Índice de gráficos y figuras	vi
Resumen	vii
Abstract	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III METODOLOGÍA	15
<b>3.1 Tipo y diseño de investigación</b>	15
<b>3.2 Variables y operacionalización</b>	16
<b>Población, muestra y muestreo</b>	17
<b>3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos</b>	18
<b>3.5 Procedimientos</b>	23
<b>3.6 Método de análisis de datos</b>	23
<b>3.7 Aspectos éticos</b>	24
IV. RESULTADOS	25
V. DISCUSIÓN	48
VI. CONCLUSIONES	56
VII. RECOMENDACIONES	59
REFERENCIAS	61
ANEXOS	69

## Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1: Denominaciones en la escala de Likert	20
Tabla 2: Validación de expertos	20
Tabla 3: Escala de medidas para evaluar el Coeficiente de Cronbach	21
Tabla 4: Alpha de Cronbach para la variable gestión de suministro	21
Tabla 5: Alpha de Cronbach para la variable crecimiento empresarial	22
Tabla 6: Porcentajes de la variable Gestión de la cadena de suministro	25
Tabla 7: Porcentajes de la variable crecimiento empresarial	26
Tabla 8: Porcentajes de la dimensión inventarios	27
Tabla 9: Porcentajes de la dimensión inventarios	28
Tabla 10: Porcentajes de la dimensión transporte	29
Tabla 11: Porcentajes de la dimensión distribución	30
Tabla 12: Porcentajes de la dimensión aduanas	31
Tabla 13: Porcentajes de la dimensión distribución	32
Tabla 14: Prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov	33
Tabla 15: Grado de relación según su coeficiente de correlación	35
Tabla 16: Tabla cruzada entre la cadena de suministro y crecimiento empresarial	36
Tabla 17: Tabla cruzada entre la dimensión inventarios y crecimiento empresarial	38
Tabla 18: Tabla cruzada entre la dimensión almacén y crecimiento empresarial	40
Tabla 19: Tabla cruzada entre la dimensión transporte y crecimiento empresarial	41
Tabla 20: Tabla cruzada entre la dimensión compras y crecimiento empresarial	43
Tabla 21: Tabla cruzada entre la dimensión aduanas y crecimiento empresarial	45
Tabla 22: Tabla cruzada entre la dimensión distribución y crecimiento empresarial	46

## Índice de gráficos y figuras

	Pág.
Figura 1: Figura de la variable gestión de la cadena de suministro	25
Figura 2: Figura de la variable crecimiento empresarial	26
Figura 3: Figura de la dimensión inventarios	27
Figura 4: Figura de la dimensión almacén	28
Figura 5: Figura de la dimensión transporte	29
Figura 6: Figura de la dimensión compras	30
Figura 7: Figura de la dimensión aduanas	31
Figura 8: Figura de la dimensión distribución	32
Figura 9: Figura de gestión de la cadena de suministro y crecimiento empresarial	37
Figura 10: Figura de la dimensión inventarios y crecimiento empresarial	38
Figura 11: Figura de la dimensión almacén y crecimiento empresarial	40
Figura 12: Figura de la dimensión transporte y crecimiento empresarial	41
Figura 13: Figura de la dimensión compras y crecimiento empresarial	43
Figura 14: Figura de la dimensión aduanas y crecimiento empresarial.	45
Figura 15: Figura de la dimensión distribución y crecimiento empresarial	47

## Resumen

La investigación tuvo como finalidad determinar la relación entre la gestión de la cadena de suministro y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021. Para su desarrollo se recurrió a Carreño (2018) como teórico de la gestión de la cadena de suministro y para el crecimiento empresarial se recurrió a Arreguin y Arreguin (2020). El enfoque de la investigación fue cuantitativo, de tipo básico, de diseño no experimental, de corte transaccional y alcance descriptivo-correlacional. La población fue de 256 trabajadores pertenecientes a 33 Mypes y se tomó a una muestra de 154 trabajadores. Se diseñó un cuestionario para cada variable, los cuales fueron validados por tres expertos de la escuela de administración mediante el Coeficiente de Aiken. Para la fiabilidad del instrumento se aplicó el test del Alpha de Cronbach, obteniendo un resultado de 0,911 y 0,927 para cada una de las variables. La prueba de hipótesis se hizo mediante el estadígrafo Rho de Spearman obteniendo un resultado de 0,740 y una significancia bilateral de 0,000 para la hipótesis general, confirmando así la relación que existe entre las variables estudiadas.

**Palabras clave:** gestión, crecimiento, industria automotriz

## **Abstract**

The purpose of the research carried out was to determine the relationship between supply chain management and the business growth in the Mypes of the automotive industry of the Apolo urbanization in the district of La Victoria, 2021. For his development, it was resorted to Carreño (2018) as the theoretical of the supply chain management variable, while for the business growth variable, Arreguin and Arreguin (2020) were used. The research's approach was quantitative, basic type, non-experimental design, of transactional cut and descriptive-correlational scope. The population was 256 workers belonging to 33 Mypes and a sample of 154 Mypes workers from the automotive industry of the Apolo urbanization in the district of La Victoria was taken. A questionnaire was designed for each variable, which were validated by three experts from the management school using the Aiken Coefficient. For the reliability of the instrument, the Cronbach's Alpha test was applied, obtaining a result of 0.911 and 0.927 for each one of the variables. The hypothesis test was done using Spearman's Rho statistic, obtaining a result of 0.740 and a bilateral significance of 0.000 for the general hypothesis, thus confirming the relationship that exists between the study variables.

**Keywords:** management, growth, automotive industry



## **I. INTRODUCCIÓN**

La cadena de suministro a un nivel internacional (Gómez, Zuluaga, Ceballos, Palacio, 2019) se definió como un proceso que permite la sincronización y alineación de procesos logísticos buscando satisfacer a los consumidores de manera eficiente y a su vez obteniendo la mejor rentabilidad y productividad, (Baleta y Olmedo, 2020) su éxito surge a raíz del trabajo conjunto de todas las áreas funcionales en la empresa, exigiendo un gran flujo de información y comunicación constante desde el ingreso de insumos hasta el servicio de post venta. En cuanto al crecimiento empresarial se mencionó (Gielnik y Zacher, 2017) que está supeditado a la protección de los recursos, capital humano y las estrategias empleadas; aunque no existe una definición exacta de crecimiento empresarial ya que puede ser observado desde diferentes perspectivas, concordaron en que el crecimiento empresarial contribuye a la estabilidad y bonanza de la empresa. También (Blázquez, Dorta, Verona, 2006) se demostró que las empresas con mayor tendencia al crecimiento son las de menor tamaño y en esto contribuye a la creación de empleos y logrando mayor competitividad. Así mismo (Delgado, 2020) la crisis ocasionada por el covid19 ocasionó que las cadenas de suministro del sector automotriz a nivel global sean afectadas, ya sea por falta de insumos o retrasos en las entregas, puesto que el 50% de toda la producción de Wuhan en China estaba vinculada a esta industria.

A nivel nacional (Luna, 2019) se observó un crecimiento continuo de las empresas Mypes a nivel nacional aportando el 19% de la producción total del país, sin embargo, (De la Cruz, 2020) el impacto de la pandemia y las medidas decretadas perjudicaron al mercado; por lo que las empresas debieron ser flexibles y adaptarse a la nueva realidad. Así mismo, (Torres y Calcina, 2020) se observó que las Mypes presentan dificultades en su cadena de suministros ya que no poseen tecnología ni capital humano para cumplir las operaciones por lo que ponen en duda el correcto desempeño que puedan mantener las empresas ante la crisis.

A nivel local la cadena de suministro fue afectada por el covid19 y las restricciones del estado para afrontarla, se experimentó problemas en el stock de insumos, demoras en las entregas, fallas por falta de personal, flujos interrumpidos

derivado de las fallas en el cumplimiento de los transportistas, incumplimiento de los proveedores y disminución de las ventas ya que se hacía a puertas cerradas y de manera virtual. Es por ello que se conjeturó que las empresas no se encontraban preparadas para afrontar estas complicaciones por deficiencias en su gestión de la cadena de suministros, lo cual podría impactar en su crecimiento empresarial.

En la investigación se presentó el problema general: ¿Cómo se relaciona la gestión de la cadena de suministros y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021? Como problemas específicos: ¿Cómo se relaciona los inventarios y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021?, seguido de ¿Cómo se relaciona el almacén con crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021?, ¿Cómo se relaciona el transporte con el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021?, también en ¿Cómo se relacionan las compras con el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021?, adicionalmente ¿Cómo se relacionan las aduanas con el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021? y finalizando con ¿Cómo se relaciona la distribución con el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021?

La investigación se justificó, según Hernández y Mendoza (2018) puesto que demostró el motivo relevante de nuestra investigación exponiendo las razones. Justificación teórica, la investigación se apoyó en estudios de Carreño (2018) para la primera variable, gestión de la cadena de suministros y Arreguin y Arreguin (2020) para la segunda variable, crecimiento empresarial; así la justificación práctica reside en que se logró determinar la correlación entre ambas variables, en cuanto a la justificación metodológica se determinó una investigación de tipo básica, de enfoque tipo cuantitativo, tomando un diseño no experimental y con un nivel descriptivo-correlacional; en su justificación social se buscó impactar positivamente en la solución de los problemas, buscando la mejoría de la gestión en la cadena de suministros y al mismo tiempo promoviendo el crecimiento de la industria automotriz.

En la tesis se planteó como objetivo general determinar qué relación existe entre la gestión de la cadena de suministros y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021; seguido de los objetivos específicos que son identificar qué relación existe entre los inventarios y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021, identificar qué relación existe entre el almacén y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021, identificar qué relación existe entre el transporte y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021, identificar qué relación existe entre las compras y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021, identificar qué relación existe entre las aduanas y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021 y identificar qué relación existe entre la distribución y el crecimiento empresarial en las Mypes de la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021.

La investigación planteó como hipótesis general que existe relación entre la gestión de la cadena de suministro y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021. Posteriormente se planteó las siguientes 6 hipótesis específicas: Existe relación entre los inventarios y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021; existe relación entre el almacén y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021; existe relación entre el transporte y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021; existe relación entre las compras y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021; existe relación entre las aduanas y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021 y que existe relación entre la distribución y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021.

## II. MARCO TEÓRICO

Este mundo se convirtió en una realidad altamente cambiante, la tecnología permitió grandes avances científicos, el boom de las telecomunicaciones y nuevas modalidades de negocios, todo cambió de forma muy veloz y aquello que no soportó el cambio simplemente quedó obsoleto. Así también llegó la pandemia del COVID-19 y tomó al mundo por sorpresa; se convirtió en la mayor crisis de la época y cambio todos los paradigmas, incluso en los negocios. Por eso aquella empresa que no estuvo preparada o no se adaptó al cambio radical quedó extinta.

Si bien la esencia de una empresa (Campuzano, Cedillo, Chuquirima, Romero, 2019) surgió en consecuencia de la detección de una oportunidad o para brindar soluciones, su fin supremo es generar beneficios para los interesados, siendo la gestión de la cadena de suministro (abreviada como SCM según sus siglas en inglés) uno de los procesos claves de la empresa dado que permite el dinamismo, desarrollo, ahorro de recursos y brinda un flujo constante de información; por otro lado, el crecimiento empresarial (abreviada como CE) tiende a ser uno de los objetivos primarios de toda empresa siendo impulsada por satisfacer las necesidades del cliente de la forma más eficiente y efectiva.

A nivel internacional Castro (2019) en su tesis Análisis de la cadena de abastecimiento y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Colgate-Palmolive realizada en Ecuador. Presentó que el principal problema de la cadena de suministros recae en la capacidad de abastecimiento de los productos, ya que al no prestar la atención debida a los inventarios y su stock empiezan perder el nicho de mercado. Usando las teorías de Caja (2018) sobre la SCM e Inza (2013), sobre la cadena de abastecimiento, describió que la buena logística dentro de una organización repercute en una ventaja más alta frente a la competencia a nivel mundial de acuerdo al mercado objetivo de cada empresa, y esto en el largo plazo genera una mayor rentabilidad. Es así como mediante su investigación aportó a la teoría, que el proceso de logística juega como una pieza clave en la organización, unificando todos los engranajes del negocio y procesos hasta el consumidor final.

Pumagualli y Zavala (2017) en su tesis el control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de los almacenes león realizado en el Ecuador, la cual presentó un método deductivo, con diseño no experimental y de tipo documental se observó que la mala gestión de los inventarios y la ineficiencia del control que se tiene sobre las existencias, traen como consecuencia fallas en la contabilidad de la empresa, repercute de forma dañina en las finanzas de la empresa y disminuye la rentabilidad de la misma. Se observó también que estos problemas afectaron los márgenes de utilidad en el transcurso de dos años siendo entre el 2014 y 2015 de un 9,84%, bajando a un 5,30% y generando perdidas en el tercero de 8,26%. Es así que mediante su investigación aportó suficiente evidencia para confirmar que un buen control de los suministros y una buena gestión de los inventarios contribuye de manera favorable a la rentabilidad y crecimiento de la empresa.

A nivel nacional en su investigación Paredes (2017) sincronización de operaciones de la cadena de suministro y su incidencia en la rentabilidad de la empresa CUC. SAC. realizado en Moche, planteó hallar la relación de la cadena de suministro en la rentabilidad de la empresa CUC. Es así que el autor se basó en las teorías Sánchez (2008) para la primera variable y para la segunda menciona a los autores Gitman y Joehnk (2005). Su metodología fue descriptiva - correlacional con diseño no experimental. Aplicó la  $r$  de Pearson para el análisis de sus datos, obteniendo una relación buena de 0,844 y un sig menor a 0.05. Entonces concluyó que sí existe una relación, es por ello que recomendó que se implemente un sistema de control que reduzca el tiempo que demoran los productos en el pase por la cadena de suministro dentro de la empresa. Es de esta forma que Paredes mediante su investigación aportó datos y corroboró la teoría de que una buena sincronización en la cadena de suministro provoca incrementos en la rentabilidad, así mismo en sus recomendaciones hace hincapié en la revisión constante de los estados financieros y los procesos a fin de rectificar cualquier error que obstruya el flujo constante de procesos.

Mencionaron en su tesis Paniagua, Ramirez (2019) Gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad en la empresa Sersunor S.A. Trujillo 2019, la cual es de tipo básica, de nivel cuantitativo, de diseño no experimental y de tipo descriptivo-correlacional, es así como se empeñó en determinar la relación entre la gestión de

inventarios y la rentabilidad ya que considera que existe suficiente evidencia para corroborarlo, por ello presenta estados de situación financiera, los reportes de ventas y ganancias de la empresa, entre otros documentos probatorios que consideró necesario para la investigación, es por ello que hallaron una relación muy alta entre las variables siendo esta de 99,4% según la correlación de Pearson con una sig de 0,00. Así es como de acuerdo a sus hallazgos encontraron que se estaba teniendo pérdidas por las excesivas mermas, errores de rotación de insumos y esto afectaba la rentabilidad de la empresa; por tanto, recomendaron tomar aplicar correctivas en la forma en que se estaban gestionando los inventarios, poniendo énfasis en los procesos de rotación de inventarios, al igual que no descuidar los almacenes. Es de esta manera que mediante su investigación aportaron a la teoría un conjunto de parámetros que ayuden a medir la relación entre las variables en futuros estudios.

Rodríguez (2019) en su investigación gestión logística y competitividad de las Mypes del sector construcción, distrito de San Marcos en la provincia de Huari en su investigación se planteó determinar de qué forma la gestión logística influye en la competitividad de las mypes del sector construcción en Huari. Por ello es que definió a su investigación como una de tipo aplicada, de nivel explicativo y diseño no experimental, presentando también un enfoque mixto. Así también es que definió dimensiones importantes como los inventarios, la gestión de transporte y la infraestructura de almacenes. Presentó un instrumento con una confiabilidad de 0,996 en según el coeficiente del Alfa de Cronbach obteniendo una sig de  $p = 0.00$  por tanto descartó su  $H_0$  y aceptó su tesis, determinó el grado de correlación entre ambos fenómenos obteniendo un 0,806, por tanto, presentó una relación positiva alta. Concluyendo en que, si el desempeño de la gestión logística de la empresa aumenta, también aumentará el desempeño y competitividad en las mypes de Huari, generando así un crecimiento constante y sostenible. Además, en su tesis Rodríguez aportó suficientes evidencias que corroboran la relación entre una la gestión logística y la competitividad de la empresa, adicionalmente brindó un conjunto de herramientas que permiten establecer una correcta definición de procesos dentro de la cadena de suministros y la importancia de implementar una política de trabajo conocida como justo a tiempo.

Así mismo Canales y Huahualuque (2019) en su investigación gestión administrativa y su influencia en el crecimiento empresarial de Llanmaxxis del Perú SAC plantearon como objetivo hallar como afecta la gestión administrativa en el crecimiento empresarial de Llanmaxxis. Para su primera variable usó como teórico a Sánchez (2015) y para la segunda variable mencionó a los autores Iborra, Dasi, Dolz, y Ferrer (2014). Es así como los autores consiguieron una correlación de 0,743 mediante el estadístico de Pearson y presentó una significancia de ,000. Es por ello que lograron encontrar que si existe una relación entre sus variables y concluyeron que la empresa crece poco porque no está teniendo una buena gestión en cada una de sus ramas administrativas. Por ello recomendaron rectificar los errores observados en cuanto a la gestión de procesos de la empresa a fin de obtener mejoras significativas en su rendimiento y ganancia. Así mismo la investigación además de aportar evidencias que demuestran la dependencia de una buena gestión para el crecimiento de la empresa, brindó un modelo de trabajo para el correcto control administrativo que permita adaptarse a empresas del mismo rubro.

En su investigación Diaz (2020) en su tesis llamada SCM y capacidad de respuesta del servicio en Bera del Perú S.A.C., San Martin de Porres, tuvo por objetivo el encontrar la relación entre la Cadena de Suministro y la capacidad de respuesta del servicio en BERA. Usó a los autores Torres y Vásquez (2015) que mencionaron que el modelo cuenta con 5 pilares la cuales determinó como: empatía, fiabilidad, seguridad, elementos tangibles que posee una empresa y por último su capacidad de respuesta. Es así que mediante la Spearman halló que las variables se relacionan a un grado de 0,849 la cual representa una relación positiva muy fuerte, mientras que encontró que el grado de sig fue de 0.000. Es así que, demostrando la relación entre sus variables, el autor concluyó que una buena gestión de la cadena mejora la capacidad de respuesta ante los requerimientos del cliente. Así es como esta juega un rol importante en la organización ya que mejora muchas dimensiones dentro de la misma, al ser una variable con impacto positivo para las organizaciones y recomendó que se diseñen estrategias para controlar la cadena de suministro y optimizarla para lograr que la empresa tenga mayor competitividad. Así mismo Díaz aportó a través de su investigación la necesidad de establecer estrategias de control interno y evaluación de sus indicadores, al igual de la necesidad de habilitar un buzón de quejas y recomendaciones y de esta forma estar atentos a la mejora de la empresa.

En cuanto Riojas (2018) en su investigación SCM y ventas en la empresa recuperaciones plásticas SAC en Zárate, se planteó como finalidad hallar la relación entre la gestión de la cadena de suministro y ventas de la empresa Recuperaciones Plásticas S.A.C. Las teorías utilizadas por el autor para la variable gestión de la cadena de suministro menciona a Chopra y Meindl (2013) y los autores Jobber y Lancaster (2012) respectivamente para cada uno de los dos fenómenos a investigar. Logró encontrar que existía relación entre ambas variables ya que consiguió una  $r=0.669$  y con una  $\text{sig} = 0,000$ , por ende, determinó la existencia de la relación entre ambas variables. Y recomendó que adecuar un plan de producción para mantener una gestión altamente eficaz dentro de la cadena de suministros y así asegurar una rentabilidad óptima en la empresa. Riojas con su investigación aportó el dato de que es menester de la empresa establecer un plan de producción sincronizado con todas las áreas con el fin de evitar cuellos de botella dentro de la cadena de suministro.

Baquerizo (2018) en su tesis el endeudamiento financiero y el crecimiento empresarial de las micro y pequeñas empresas en Huancavelica, se planteó a encontrar la relación entre endeudamiento financiero y el CE de las Mypes de la localidad de Huancavelica, periodo 2015. Por ello para su primera variable endeudamiento financiero, utilizó como teórico a Westermeyer (2011) en su libro el endeudamiento como parte del ADN de la clase media mientras que para su segunda variable crecimiento empresarial, mencionó a Canales (2000), Es así como el autor obtuvo mediante la Rho de Spearman un resultado de 0,830 y una sig de 0,00 por ello concluyó de acuerdo a los resultados visualizados que ambas variables se relacionaban y recomendó que las Mypes deben tener especial cuidado con sus deudas y es que planean un crecimiento constante y una rentabilidad propicia y evitar ideas consumistas que no benefician a la rentabilidad económica de la empresa. De esta forma la tesis dio como aporte la importancia de conocer el nivel de endeudamiento adecuado que puede mantener la empresa sin que esta se vea perjudicada y que impacte en el crecimiento de la misma.

Barrantes, Cebreros, Urday (2017) en su tesis la gestión logística y su influencia en la competitividad en las PYMEs del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas en Puente Piedra, quienes determinaron el grado de relación entre la gestión logística y la competitividad en las pymes del sector



construcción importadoras de maquinarias, esto presentado en Puente Piedra, presentaron su estudio con carácter cuantitativo y a la vez cualitativo, siendo este no experimental. Recogieron los datos informativos sobre el fenómeno mediante encuestas y entrevistas de profundidad, usando como instrumento un cuestionario de tipo Likert con confiabilidad de 0,821. Es así que lograron la aceptación de su variable alterna con un estadístico de chi cuadrado de resultado 6,302 y un nivel de significancia del 5%; es así como concluyen que la gestión logística afecta de forma considerable la competitividad que se pueda presentar en la pymes, de esta forma la investigación tuvo como aporte la necesidad de analizar constantemente el rumbo y desempeño que está teniendo la cadena logística dentro de la empresa para asegurar así un crecimiento continuo, generando de esta forma mayor competitividad, además de prestar especial atención en el proceso de importación ya que es aquí en donde presentan más carencias y gastos incensarios.

Humpiri (2018) en su tesis denominada relación entre la SCM y la rentabilidad de las empresas importadoras de autopartes para vehículos pesados en el distrito de Ate, se propuso hallar la relación entre la cadena de suministro y la rentabilidad en empresas importadoras y comercializadoras de autopartes, poniendo en contexto a las empresas del rubro en el distrito de Ate. Por ello es que formuló una investigación de tipo cualitativa, no experimental describa la relación entre los fenómenos de ambas variables. Por ello realizó una contrastación de variables mediante una prueba de Chi-Cuadrado con resultado 14.060 la cual reveló que el fenómeno no presenta una distribución normal por tener una sig de 0.001 aceptando así la hipótesis del trabajo. Se concluye que la cadena de suministro se relaciona con la rentabilidad de la empresa, si esta es bien gestionada, logra aumentar considerablemente la rentabilidad anual, agilidad en las ventas y genera mayor crecimiento.

Huaman (2019) en su tesis el control interno de almacén y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Corporación Panaservice SAC. en Trujillo, se presentó como objetivo determinar la incidencia del control interno de almacenes en la rentabilidad de la corporación Panaservice. Es por ello que en la búsqueda del diagnóstico de estos fenómenos concluyó que, la gestión de almacenes afecta positivamente a la rentabilidad y CE, también recomendó analizar de manera periódica el desempeño del almacén para evitar deficiencias en cuanto al control que

se tenga de los productos en su salida de almacén, ya que esto tiene a convertirse en un riesgo latente capaz de agrandarse si no se toman las medidas correctivas pronto. De esta forma la investigación brindó como aporte la necesidad de mantener un correcto control interno dentro de la empresa, ya que asegura la calidad conservación de los productos, así como un control más exhaustivo de los ingresos a almacén genera mayor capacidad de respuesta ante un requerimiento.

Gómez (2017) en su tesis control interno de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa central de belleza SAC en el distrito de Miraflores, de tipo descriptiva - correlacional y de diseño no experimental se propuso determinar la relación entre el control de los inventarios y la rentabilidad de la empresa, para ello usó como teóricos a Coso (2013) para el control interno y a Mercale (2012) para definir a la rentabilidad, de esta forma concluyó que el control de inventarios aplicado mediante un sistema de control interno incide de forma beneficiosa a la rentabilidad de la empresa, por lo que la investigación brindó como aporte que, la gestión eficiente del control interno de los inventarios da como resultado agilizar los procesos, detalla mejor las existencias en almacén, permite hacer mejores compras de insumos sabiendo el stock en los almacenes y abarata los costos de inventario, logrando precios más competitivos en el mercado permitiendo un incremento de ventas.

Adicionalmente a los antecedentes descritos se constató en un estudio (Baleta y Olmedo, 2020) que en su mayoría el logro de una SCM eficiente es resultado de una labor conjunta que involucra a toda la empresa orientada hacia el logro de objetivos, tomando mucha importancia la comunicación entre cada área funcional.

Sobre la variable SCM, se determinó como teórico principal a Carreño (2018), mencionó que está comprendida por todas las empresas que coordinan sus actividades o procesos con la finalidad de explotar un nicho de mercado o una oportunidad de negocio, cubriendo de esta forma las demandas de los usuarios de la manera más eficaz. (p.19). Es por ello que agrupó y sintetizó varias teorías resumiendo en que es la acción de coordinar los procesos implicados dentro de la cadena de suministro evitando los gastos innecesarios provocados por malas prácticas o elecciones y a su vez estas acciones deben estar direccionadas a los objetivos delimitados por la empresa. Es así como el autor definió 6 dimensiones para

la variable, entre las cuales describió la primera como inventarios como el conteo de insumos que ingresan a la cadena de suministro y quedan como stock, que posteriormente se guardan en almacenes, presentando como indicadores de la dimensión: a la clasificación de inventarios, la cual evalúa la calidad de clasificación de los productos, costos de inventarios, siendo los costes inherentes al hecho de resguardar el stock; la rotación y cobertura, como indicador permite visualizar la cantidad de veces que un artículo es renovado y la cobertura, la cantidad tiempo que pueden atender con el stock existente. Así mismo Carreño definió como segunda dimensión a los almacenes, siendo esta la parte encargada de guardar todos los insumos para su uso posterior, pero en perfecto estado y manteniendo una rotación adecuada. Pudiendo desligarse en 4 indicadores, siendo estos: la infraestructura, el indicador responsable de sacar el mejor provecho al espacio que posee la empresa; equipos de manipulación, que como indicador manifiesta el dinamismo del almacén y el ahorro de tiempo de manipulación; preparación de pedidos, siendo medido por el grado de optimización de la operaciones en almacén y la calidad de picking del producto; costos de almacenaje, el que determina el grado de economía alcanzada en cuanto al mantenimiento de sus existencias en depósito. Como tercera dimensión registró al transporte, que el autor planteó como el traslado físico de los productos y todo lo inherente a la elección del medio de transporte y costos. Así mismo indicó que a esta corresponden 3 indicadores: preparación de la carga, el cual indica la eficiencia en la organización de cargas; costos por punto de entrega, en la cual se mide la capacidad de ahorro y consolidación de mercancías; documentación, que determina el grado de control que se tiene del proceso. Como cuarta dimensión planteó a las compras, las cuales se encargan de adquirir los insumos más ventajosos para la empresa, no solo en calidad sino en economía, la cuales dividió en 3 indicadores: orden de compra, que provee información clara y concisa de las compras; selección de proveedores, que mide el grado de confiabilidad del socio estratégico elegido por la empresa; seguimiento y recepción, que calculan el grado de control que se tiene sobre el estado de las compras. Seguidamente detalló a las aduanas como quinta dimensión, siendo esta la encargada de llevar la parte normativa de transacciones de los productos adquiridos o vendidos, mencionando que esta solo presenta un indicador relevante siendo este el proceso de importación, el cual evalúa todo lo inherente al proceso legal con los proveedores extranjeros. Finalmente reveló como sexta dimensión a la distribución encargada de los diferentes tipos de distribución de

productos, sus costos y todo lo referente implicados en ella. Siendo está dividida en 3 indicadores: canales de distribución, las cuales evalúan la eficacia que brinda el canal electo por la empresa; redes de distribución, que identifican el potencial del flujo de información. Por último, la distribución y costos, el cual evalúa la eficiencia lograda acerca de la correcta elección del medio de distribución.

Además, también se consultaron varios teóricos los cuales plantean desde diferentes puntos de vista la definición de la variable SCM, como García y Bermeo (2018) el cual lo define como la parte encargada de planificar, implementar y controlar correctamente los procesos inherentes de la variable incluyendo toda la información derivada de ella y aplicando correcciones al proceso en beneficio del cliente y de la empresa. (p.15). Es así como no solo delimita a la variable consultada como un simple proceso, sino que lo describe como un punto esencial en el buen manejo de recursos y generador de beneficios, sin embargo, lo plantea como un continuo flujo de procesos e información al cual debe prestarse especial atención.

Así también los teóricos Bowersox, Closs y Cooper (2018) mencionan que sobre la definición de la SCM se debe tener en cuenta la época y el entorno social en que se vive, ya que todo varía de acuerdo al mundo conocido y a las tecnologías que se pueden aplicar, aun así, lo define como la coordinación y colaboración entre empresas que están en búsqueda de un mejor posicionamiento y por tanto su objetivo es aumentar su eficiencia. (p.4). De esta forma se reflejan las estrategias que adoptan las empresas, pues tiende a ser un trato de mutuo beneficio para las empresas involucradas, se puede definir como una dependencia y colaboración a la vez en la que se generan vínculos comerciales entre las organizaciones.

Recordando lo anteriormente mencionado (Gielnik y Zacher, 2017) sobre el crecimiento, que este no posee una definición exacta ya que puede ser observado desde diferentes perspectivas, pero los teóricos concordaron en que el CE contribuye a la estabilidad y bonanza de la empresa.

Por ello es que, gracias a su aporte tan completo en cuanto a la teoría brindada, para la variable CE, se eligió como teórico base a Arreguin y Arreguin (2020) que definió al CE, como un proceso totalmente natural por el que atraviesa una

organización comercial con el fin de aumentar sus capacidades estructurales, económicas, de producción y de capital humano, con la visión de cubrir las solicitudes y altas demandas de los productos o servicios que esta oferte. (p.10), es por ello el brinda una visión panorámica y más abierta de la dimensión, no solo encasillando al crecimiento en un proceso netamente económico o por volumen de ventas o transacciones, sino que amplía la visión a un ámbito macro y especifica que este fenómeno es sumamente natural pero casi siempre desatendido y poco planificado.

Es así que determinó que el crecimiento logra ser visible en la empresa no solo físicamente mediante su expansión territorial, sino también por su aumento de rentabilidad, aumento de producción, aumento de la demanda, incremento de la productividad, ingreso de nuevas inversiones y sobre todo el desarrollo empresarial de la misma.

Es así Carreño definió 3 grandes dimensiones la cuales agrupan los indicadores de crecimiento. El diagnóstico interno como la primera dimensión, siendo está conformada por los factores que conforman el núcleo motivacional del negocio entre sus fortalezas y debilidades, presentando 4 indicadores: la planificación, etapa en la cual se define el rumbo a seguir especificando los objetivos y todo esto debe quedar por escrito; seguido de la organización, en la cual se reparten los cargos y definen responsabilidades dentro del proceso de crecimiento; después la dirección, en la cual se establecen las estrategias y se sigue el proceso de crecimiento procurando seguir el rumbo planificado; y finalmente el control, estado en el que se visualiza si los procesos han ido por buen camino y si fuera necesario se fijan correcciones. Luego presentó como segunda dimensión al análisis externo, en la que se observa el grado de percepción y competitividad que tiene la empresa, el teórico lo dividió en 7 indicadores relevantes: competidores, indicador que integra todas las empresas en el mismo nicho de mercado con las que se puede competir; clientes, indicador que abarca toda población a que se dirige el producto; proveedores, como indicador lo integra la lista estratégica de empresas aliadas que abastezca de insumos al negocio; demanda, integrada por el análisis que desarrolle la empresa en cuando a la cantidad requerida por el nicho de mercado; mejora tecnológica, indicador que mide la capacidad tecnológica que posee el negocio; la financiación; integrado por el diagnóstico económico de la empresa y su capacidad de endeudamiento y por último

el apoyo gubernamental, que lo determina el grado de conocimiento en leyes que aporten al crecimiento de las empresas. Como tercera y última dimensión planteó a las estrategias que son usadas por la empresa para abordar su crecimiento, siendo dividida estas en 4 indicadores: económico, definido por estrategias que generen rentabilidad económica en la empresa; la calidad, que genera competitividad frente a su competencia; logística, siendo determinada por métodos para agilización de procesos y ahorro de recursos; por último, el marketing, el cual delimita el alcance y magnitud del negocio.

Es así como se contrastó con la información recabada por otros teóricos como Bova (2018) quien definió al crecimiento empresarial como la transformación continua de la empresa para conservar su sostenibilidad y ser competitiva en el mundo globalizado. Mencionó también que el crecimiento es un proceso natural y obligatorio, mediante el cual se mantiene la salud y la vigencia del negocio. (p.195). Así es como también la teórica defiende que el mejor tipo de crecimiento es un inteligente y por tanto sostenible favoreciendo a todos los implicados dentro de la cadena de valor. Por eso mismo aconsejó que el empresario se debe mantenerse siempre alerta ante cualquier oportunidad de crecimiento porque son estas las oportunidades de aprendizaje clave para la empresa. Así mismo brindó una frase de gran repercusión: el crecimiento y la comodidad nunca coexisten.

Además, también se pudo contrastar el punto de vista que brinda Ries (2018) el cual definió al crecimiento empresarial proceso cambiante que a medida que la empresa busca su desarrollo este se va adaptando a los diferentes cambios del entorno y desarrolla la capacidad para analizar y experimentar con nuevos modelos de negocios. (p.362). Así también Ries defendió que el crecimiento empresarial siempre debe presentar un modelo visionario, haciendo hincapié en la necesidad de constante innovación, siendo así capaz de adaptarse a las nuevas modalidades de gestión e incorporando los conocimientos y habilidades de sus colaboradores a fin de lograr una innovación cíclica, permitiendo con esto mantener un crecimiento sostenible a la vez de una capacidad competitiva.

### **III METODOLOGÍA**

#### **3.1 Tipo y diseño de investigación**

Según Hernández y Mendoza (2018), la investigación comprende un conjunto de procesos que tienen a ser sistemáticos, críticos y empíricos que aplican en el estudio de un acontecimiento con la finalidad de agrandar su conocimiento. (p. 4).

#### **Tipo de Investigación**

El tipo de investigación adoptada fue de tipo básica o pura, puesto que busca progreso científico incrementando los conocimientos teóricos según lo expresado por Baena (2017) que define a la investigación pura o básica como el estudio de una problemática, destinada con exclusividad a la búsqueda de conocimiento y su ampliación. (p.17).

Presentó un enfoque cuantitativo puesto que recolectó información para su estudio estadístico. Es así como Hernández y Mendoza (2018) mencionan acerca del enfoque cuantitativo que hace uso de la recolección de información con el fin de comprobar hipótesis a través de los análisis estadísticos y la medición numérica, con el objetivo de determinar el comportamiento de las variables y la comprobación de teorías. (p.6).

#### **Diseño de Investigación**

La investigación presentó un diseño no experimental, puesto que según lo mencionado por Hernández y Mendoza (2018) acerca de los diseños no experimentales, estos se llevan a cabo sin manipular o alterar de manera deliberada las variables y se limitan a observar en su ambiente natural a los fenómenos para su posterior evaluación. (p.175). Así mismo se eligió de tipo transversal, ya que para Hernández y Mendoza (2018) su medición se efectúa en un momento explícito. (p.176).

A su vez, tuvo un nivel descriptivo – correlacional, ya que se Hernández y Mendoza (2018) menciona que el nivel descriptivo busca observar el comportamiento de la variable en la población sin efectuar influencia sobre ella. (p.177). También mencionó Hernández y Mendoza (2018) que el nivel correlacional pretende indagar la relación que hay entre variables en una población. (p.177).

### **3.2 Variables y operacionalización**

Según lo mencionado por Hernández y Mendoza (2018) una variable es un concepto que dependiendo de las circunstancias puede variar o transformarse y cuya fluctuación es capaz de calcularse, observarse y cuantificarse. (p.125). Para la investigación de enfoque cuantitativo, se tuvo como primera variable la gestión de la cadena de suministro y como segunda variable el crecimiento empresarial. Siendo la independiente y dependiente según corresponde.

#### **Primera Variable:** Gestión de la cadena de suministro (SCM)

**Definición conceptual:** Siguiendo la teoría de Carreño (2018), mencionó que está comprendida por todas las empresas que colaboran y coordinan sus actividades o procesos con la finalidad de explotar un nicho de mercado o una oportunidad de mercado, satisfaciendo de esta forma las demandas de los usuarios de la manera más eficaz. (p.19)

**Definición operacional:** fue medida en base a 6 dimensiones, las cuales fueron inventarios, almacén, transporte, compras, aduanas y por último distribución, de ellas se obtuvieron 17 indicadores, los mismos se integraron en un cuestionario para la recaudación de información y posterior análisis.

**Indicadores:** La variable SCM presentó los siguientes indicadores: clasificación de inventarios, costos de inventario, rotación y cobertura, infraestructura, equipos de manipulación, preparación de pedidos, costos de almacenaje, preparación de la carga, costos por puntos de entrega, documentación, orden de compra, selección de proveedores, seguimiento y recepción, proceso de importación, canales de distribución, redes de distribución y costos por distribución.

**Escala de medición:** se usó la Escala de Likert por ende, se usó una escala de medición Ordinal.



## **Segunda Variable: Crecimiento empresarial (CE)**

**Definición conceptual:** Es así como para la variable dependiente, Arreguin y Arreguin (2020) define por CE el proceso que atraviesa una organización comercial con el fin de aumentar sus capacidades estructurales, económicas, de producción y de capital humano, con la visión de cubrir las solicitudes y altas demandas de los productos o servicios que esta oferte. (p. 10)

**Definición operacional:** La variable dependiente CE fue medida a razón de 3 dimensiones, las cuales fueron diagnóstico interno, análisis externo y estrategias, de ellas se obtuvieron 15 indicadores. Mediante estos se recaudó la información a través de un cuestionario.

**Indicadores:** La variable CE presentó los siguientes indicadores: planificación, organización, dirección, control, competidores, clientes, proveedores, demanda, mejora tecnológica, financiación, apoyo gubernamental, económico, calidad, logística y marketing

**Escala de medición:** se usó la Escala de Likert por ende, se usó una escala de medición Ordinal.

## **Población, muestra y muestreo**

### **Población**

En cuanto a lo mencionado por Hernández y Mendoza (2018) define a al concepto de población como el conglomerado de todos aquellos casos que coinciden con especificaciones concretas. (p.199).

Es por ello que la población de la investigación estuvo compuesta por 33 micro y pequeñas empresas de la industria automotriz en la urbanización Apolo del distrito de La Victoria, en la ciudad de Lima en el Perú, las cuales se detallan en el anexo 1, en las cuales se registraron 256 trabajadores en total.

### **Muestra**

Según lo que mencionado por Hernández y Mendoza (2018) acerca de la muestra, es que la misma lo compone un subgrupo del total de la población escogida, de la que

se recogen la información y datos necesarios, a parte esta debe ser representativa si lo que se busca generalizar los resultados. (p.196),

Por ello para la investigación se realizó un muestreo probabilístico de acuerdo a la teoría brindada por Hernández y Mendoza (2018) quienes tratan a la muestra probabilística como una fracción altamente significativa de toda la población en la cual poseen la misma probabilidad de ser elegidos. (p.200). Es así que la muestra tomada para la investigación fue de 154 personas que colaboraban en las Mypes de la industria automotriz el distrito de la Victoria.

### **Muestreo**

Se usó un muestreo probabilístico y se seleccionó a 154 trabajadores de las Mypes de la industria automotriz usando la fórmula de muestreo.

$$n = \frac{Z^2 \times p \times q \times N}{e^2 \times (N-1) + Z^2 \times p \times q}$$

Donde:

N= población (256)

n= muestra

p = probabilidad a favor (0.5)

q= probabilidad en contra (0.5)

Z= nivel aceptable de confianza (95% - 1.96)

e= corresponde margen aceptable de error (5%)

$$n = \frac{1.96^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 256}{0.05^2 (256-1) + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = 153.87$$

Luego se obtuvo como muestra a 154 trabajadores.

### **Unidad de análisis**

La unidad de análisis, fueron los trabajadores de las Mypes de la industria de la industria automotriz en la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria.

## **3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

### **Técnica**

En cuanto a la técnica usada en el proyecto, se eligió a la encuesta ya que por lo mencionado por los teóricos López y Fachelli (2015) se llega a considerar a la encuesta la técnica predilecta para la recolección de los datos mediante preguntas

con el fin de obtener información de forma sistemática y cuantificable sobre las problemáticas debidamente estructuradas con anterioridad. (p.8).

### **Instrumento de recolección de datos**

Acerca de los instrumentos de medición, según la teoría establecida por los teóricos Hernández y Mendoza (2018) son medios empleados por el investigador con el objetivo de registrar la información sobre los fenómenos planteados, representando a través de valores observables sobre conceptos abstractos. (p.228). Es así como para el proyecto se hizo uso del cuestionario como instrumento consistiendo en un conglomerado de interrogantes relacionadas con las variables a medir.

El cuestionario se aplicó a trabajadores de las Mypes del sector automotriz con la finalidad de recabar información sobre la problemática de la investigación. Las preguntas constaron de 60 ítems usándose como modelo la escala de Likert.

### **Ficha técnica del instrumento**

- Nombre: Cuestionario sobre la gestión de la cadena de suministro y crecimiento empresarial en la industria automotriz del distrito de La Victoria
- Autores:
  - Quispe Valque, Jose Luis
  - Ramirez Hanechi, Arturo Riotetsu
- Aplicación: Grupal
- Finalidad: El proyecto tuvo como finalidad hallar la relación que existe entre la SCM y el CE de Mypes en la industria automotriz del distrito de La Victoria, 2021
- Ámbito de estudio: El cuestionario fue aplicado a 154 trabajadores de Mypes dedicadas a la industria automotriz.
- Materiales: Encuesta
- Descripción de la aplicación:

Los trabajadores que desarrollaron el cuestionario estuvieron informados sobre la problemática suscitada en la empresa, y debido a la coyuntura actual a nivel mundial creada por el Covid19, se usaron herramientas digitales para compartir

el cuestionario. Se usó el método de escala Likert, el cual estableció si se relacionan las variables SCM y el CE de la industria automotriz del distrito de La Victoria, 2020, los encuestados evaluaron cada afirmación y emitieron su respuesta conforme su juicio. Se precisó que el método en mencionado, contiene cinco escalas de frecuencia, las cuales son las siguientes:

**Tabla 1**

*Denominaciones en la escala de Likert*

<b>Puntuación</b>	<b>Denominación</b>	<b>Inicial</b>
<b>1</b>	Nunca	N
<b>2</b>	Casi nunca	CN
<b>3</b>	A veces	AV
<b>4</b>	Casi siempre	CS
<b>5</b>	Siempre	S

### **Validez**

Hernández y Mendoza (2018) mencionan que la validez es definida como el nivel en que un instrumento verdaderamente logra medir el fenómeno que se busca medir. (p.229).

En el estudio, se empleó el juicio de expertos, siendo representados por docentes metodólogos y temáticos de la Universidad Cesar Vallejo, quienes con su experiencia evaluaron el cuestionario y consiguieron su nivel de validez.

**Tabla 2**

*Validación de expertos*

<b>N°</b>	<b>Experto</b>	<b>Calificación del instrumento</b>	<b>Especialidad</b>
<b>1</b>	Dra. Yvette Cecilia Plasencia Mariños	Aplicable	Licenciada en administración
<b>2</b>	Mgtr. Edgar Lino Gamarra	Aplicable	Doctor en administración
<b>3</b>	Mgtr. Jesús Romero Pacora	Aplicable	Asesor temático y metodólogo

### Confiabilidad del instrumento:

En cuanto a la confiabilidad, según lo mencionado por Hernández y Mendoza (2018) llega a ser el nivel en el que instrumento emite resultados congruentes y acordes en la muestra elegida. (p.229).

Por ello para el cálculo de la confiabilidad se usó el estadístico del alfa de Cronbach para obtener el grado de fiabilidad del instrumento.

**Tabla 3**

*Escala de medidas para evaluar el Coeficiente de Cronbach*

Valor	Nivel
>0,9	Excelente
0,8 a 0,9	Bueno
0,7 a 0,8	Aceptable
0,6 a 0,7	Cuestionable
0,5 a 0,6	Pobre
<0,5	Inaceptable

*Nota.* Elaborado en base a George y Mallery (2003)

Teniendo en cuenta lo mencionado, se analizó la tabla de estadísticas para cada variable, detallándose a continuación:

- **Prueba de fiabilidad para la variable SCM**

**Tabla 4**

*Alpha de Cronbach de la variable SCM*

#### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	154	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	154	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

#### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,911	30

*Nota.* Dentro de la tabla 4 se logró ver los datos estudiados por el SPSS y de una muestra de 154 trabajadores de las Mypes de la industria automotriz en la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria no se excluyó a ninguno.

Adicionalmente se visualiza que en las 30 afirmaciones realizadas en el cuestionario de la variable gestión de la cadena de suministro, se logró mediante el test Alpha de Cronbach el valor de  $0,911 > 0,90$  hallándose en el rango de excelente; mediante este resultado se concluyó que el instrumento es fiable.

### Prueba de fiabilidad para la variable CE

**Tabla 5**

*Alpha de Cronbach de la variable CE*

#### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	154	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	154	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

#### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,927	30

*Nota.* En la tabla 5 se logró ver los datos estudiados por el SPSS y de una muestra de 154 trabajadores de las Mypes de la industria automotriz en la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria no se excluyó a ninguno. Adicionalmente se visualiza que en las 30 afirmaciones realizadas en el cuestionario de la variable CE, se logró mediante el test Alpha de Cronbach el valor  $0,927 > 0,90$  hallándose en el rango de excelente; mediante este resultado se concluyó que el instrumento es fiable.

### **3.5 Procedimientos**

Para realizar la siguiente investigación se desarrollaron las variables gestión de la cadena de suministro(SCM) y crecimiento empresarial(CE) , las cuales tuvieron por autores principales a Carreño para la primera variable, mientras que para la segunda variable se tuvo a Arreguin y Arreguin; basándose en la teoría de Carreño en cuanto a la cadena de suministro, se construyeron 6 dimensiones, obteniéndose 30 indicadores para la variable independiente, mientras que en base a teorías de Arreguin y Arreguin se construyeron 3 dimensiones, obteniéndose 30 indicadores para la variable dependiente; estos 60 indicadores que para la siguiente investigación correspondieron a mencionarse como ítems y medidos de la escala Likert; estos ítems fueron transportados al instrumento de la investigación que fue el cuestionario, el cual fue aplicado a través de medios digitales usando los formularios de Google. Una vez finalizados los cuestionarios, fueron procesados mediante el programa SPSS con su versión veinticinco lográndose hallar los resultados, los cuales fueron utilizados posteriormente para ser contrastados junto al marco teórico y de esta forma obtener la discusión de la investigación. Es así como se determinó con la formulación de las conclusiones y se expusieron las recomendaciones pertinentes.

### **3.6 Método de análisis de datos**

En cuanto al método usado de análisis en la investigación, fue la estadística descriptiva. Según palabras de Hernández y Mendoza (2018) en cuanto a la estadística descriptiva, esta comprende la descripción de casos anteriormente presentados con el objetivo de establecer la relación entre sí. (p.328).

Se empleó el cuestionario como instrumento de recolección de datos e información, puesto que en el proyecto se buscó hallar la relación existente entre la SCM como variable independiente y el CE para la variable dependiente.

Adicionalmente se usó el SPSS Statistics versión 25.00, siendo este un programa estadístico para mejoría del caso de estudio, se incorporó a este programa toda la información recolectada de la encuesta, para su análisis de datos numéricos mediante gráficos y porcentajes que comprobaron la relación entre las variables.

### **3.7 Aspectos éticos**

Según lo mencionado por Hernández y Mendoza (2018) es preciso demostrar de manera clara una postura de respeto a los aspectos éticos referentes al estudio. (p.687).

Es así, como la investigación respetó los derechos del autor empleando de forma correcta las normas APA y los datos recabados de los empleados de las Mypes de la industria automotriz de La Victoria encuestados, fueron resguardados y reservados. Por ende, la elaboración del presente trabajo de investigación presenta una forma ética y profesional sin generar perjuicios o daños a los que colaboraron con ella.



## IV. RESULTADOS

### RESULTADOS

#### 4.1 Estadística descriptiva

#### Estadística descriptiva de la variable SCM

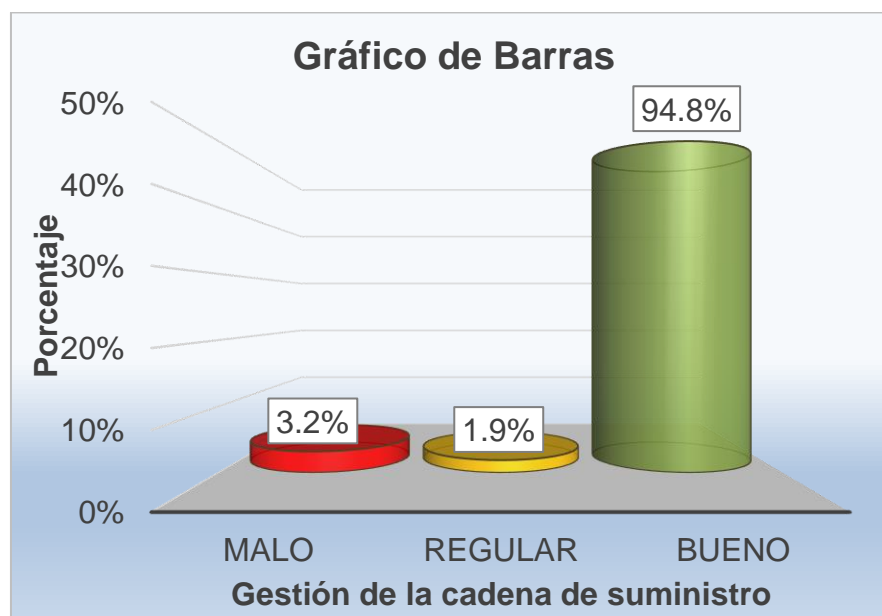
**Tabla 6**

*Porcentajes variable SCM*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	5	3,2	3,2	3,2
	Regular	3	1,9	1,9	5,2
	Bueno	146	94,8	94,8	100,0
	Total	154	100,0	100,0	

**Figura 1**

*Gráfico de la variable SCM*



*Nota.* En relación a la tabla 6 y figura 1, del 100% de los trabajadores que desarrollaron el cuestionario; el 94,8% manifestó que existe una buena SCM en las Mypes de la industria automotriz del distrito de la victoria, sin embargo, se observa que el 3,2% opina que se lleva una mala SCM en las Mypes de la industria automotriz en la urbanización Apolo en La Victoria, mientras que el 1,9% expresó que hay un desempeño regular de la SCM en las Mypes de la industria automotriz del distrito de la victoria.

## Estadística descriptiva de la variable CE

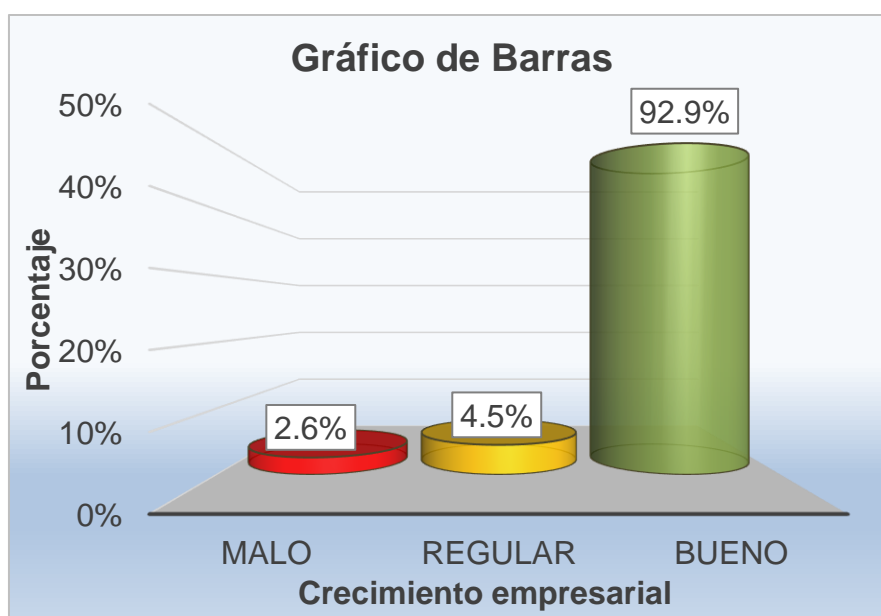
**Tabla 7**

*Porcentajes de la variable CE*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	4	2,6	2,6	2,6
	Regular	7	4,5	4,5	7,1
	Bueno	143	92,9	92,9	100,0
	Total	154	100,0	100,0	

**Figura 2**

*Gráfico de la variable CE*



*Nota.* En relación a la tabla 7 y figura 2, del 100% de los trabajadores que desarrollaron el cuestionario; el 92,9% expresó que de acuerdo a sus prácticas se desarrolla un buen CE en las Mypes de la industria automotriz del distrito de la victoria, sin embargo, se observa que el 4,5% comenta que según las prácticas desempeñadas por las Mypes en la industria automotriz de la victoria, se viene ejecutando un crecimiento regular, mientras el 2,6% expresó que hay deficiencias en las prácticas desarrolladas por las Mypes en la industria automotriz de la victoria y por tanto hay un mal CE.

## Estadística descriptiva de la dimensión los inventarios

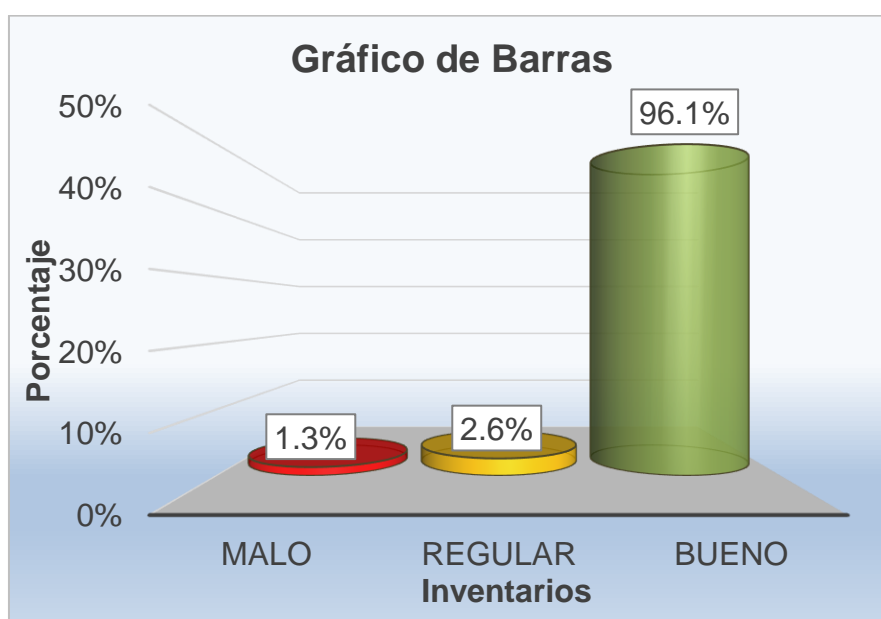
**Tabla 8**

*Porcentajes de la dimensión inventarios*

Inventarios		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	2	1,3	1,3	1,3
	Regular	4	2,6	2,6	3,9
	Bueno	148	96,1	96,1	100,0
	Total	154	100,0	100,0	

**Figura 3**

*Gráfico de la dimensión inventarios*



*Nota.* En relación a la tabla 8 y figura 3, del 100% total de trabajadores que desarrollaron cuestionario; el 96,1% manifestó que se desarrolla una buena gestión de inventarios en las Mypes de la industria automotriz del distrito de la victoria, sin embargo, se observa que el 2,6% considera que se mantiene una gestión de calidad regular en los inventarios de las Mypes de la industria automotriz del distrito de la victoria, mientras que el 1,3% expresó a su punto de vista se lleva una mala gestión de los inventarios en las Mypes de la industria automotriz del distrito de la victoria.

## Estadística descriptiva de la dimensión Almacén

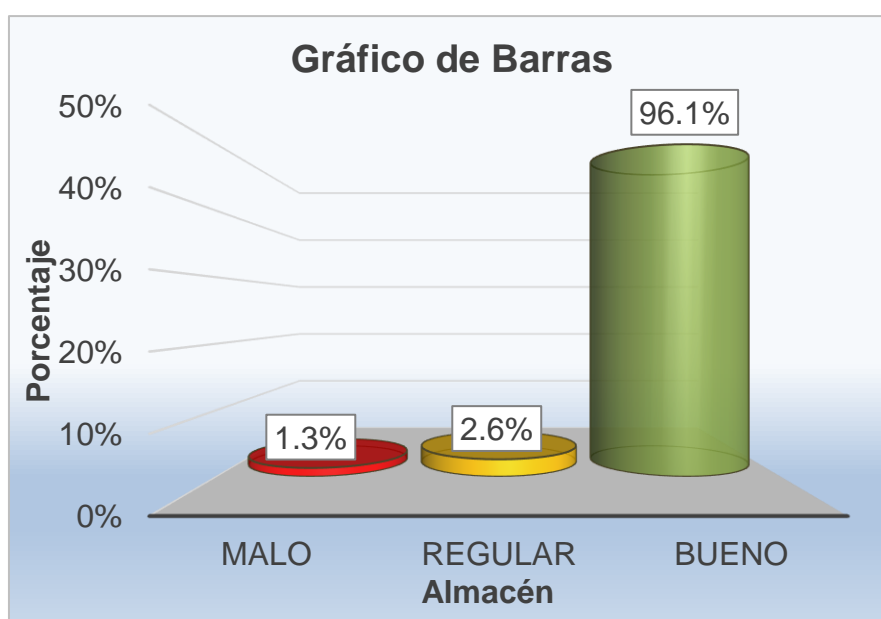
**Tabla 9**

*Porcentajes de la dimensión Almacén*

Almacén		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	2	1,3	1,3	1,3
	Regular	4	2,6	2,6	3,9
	Bueno	148	96,1	96,1	100,0
	Total	154	100,0	100,0	

**Figura 4**

*Gráfico de la dimensión almacén*



*Nota.* En relación a tabla 9 y figura 4, del 100% de trabajadores que desarrollaron cuestionario; el 96,1% expresó tienen una buena gestión de almacén en las Mypes de la industria automotriz del distrito de la victoria, sin embargo, se observa que el 2,6% considera que se desarrolla de manera regular la gestión de almacenes en las Mypes de la industria automotriz del distrito de la victoria, mientras que el 1,3% expresó que se desarrolla una mala gestión de almacenes en las Mypes de la industria automotriz del distrito de la victoria.

## Estadística descriptiva de la dimensión transporte

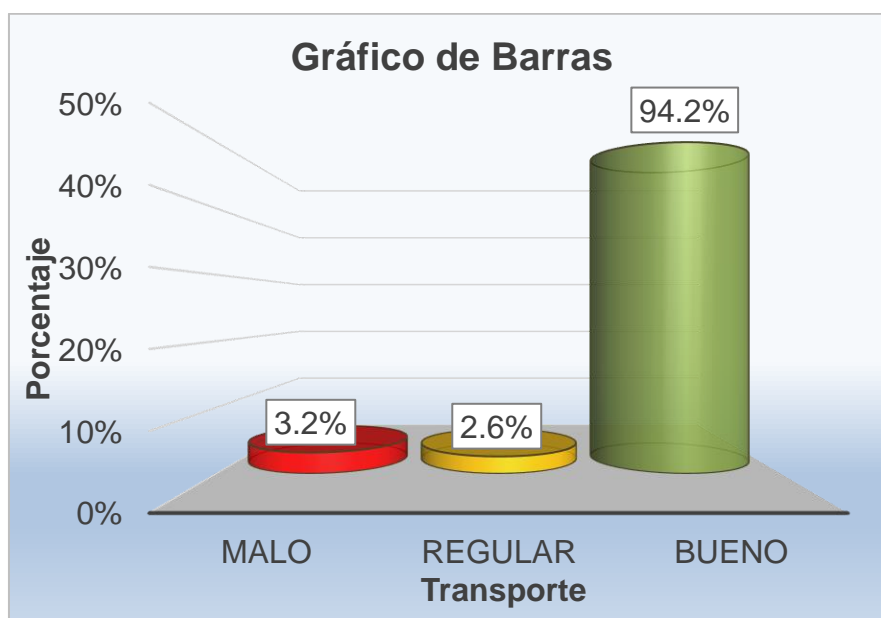
**Tabla 10**

*Porcentajes de la dimensión transporte*

Transporte		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	5	3,2	3,2	3,2
	Regular	4	2,6	2,6	5,8
	Bueno	145	94,2	94,2	100,0
	Total	154	100,0	100,0	

**Figura 5**

*Gráfico de la dimensión transporte*



*Nota.* En relación a tabla 10 y la figura 5, del 100% total de trabajadores que desarrollaron cuestionario; el 94,2% expresó que se desarrolla una buena gestión de transporte en las Mypes de la industria automotriz del distrito de la victoria, sin embargo, se observó que el 2,6% considera que se mantiene una gestión de calidad regular en el transporte de las Mypes de la industria automotriz del distrito de la victoria, mientras que el 3,2% expresó que se lleva una mala gestión de transporte en las Mypes de la industria automotriz del distrito de la victoria.

## Estadística descriptiva de la dimensión compras

**Tabla 11**

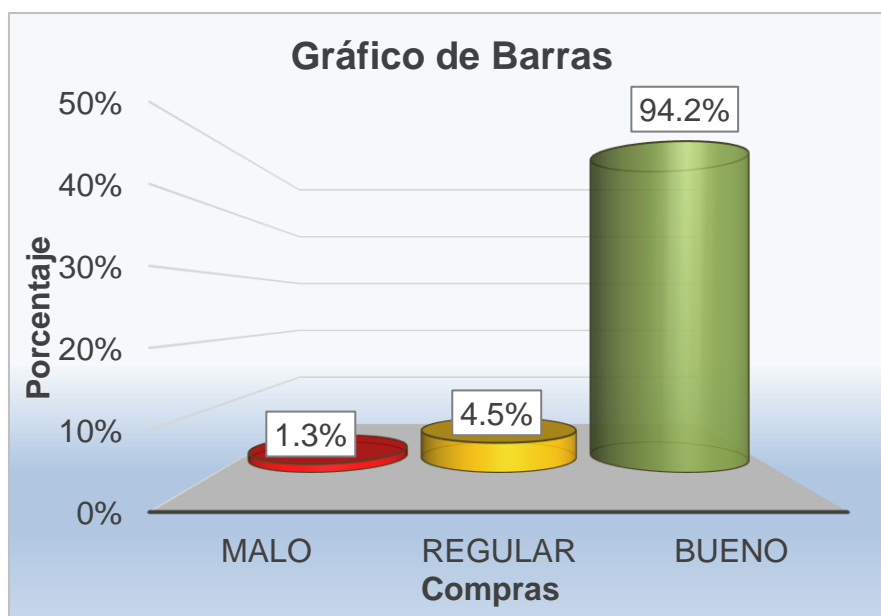
*Porcentajes de la dimensión compras*

### Compras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	2	1,3	1,3	1,3
	Regular	7	4,5	4,5	5,8
	Bueno	145	94,2	94,2	100,0
	Total	154	100,0	100,0	

**Figura 6**

*Gráfico de la dimensión compras*



*Nota.* En relación a tabla 11 y figura 6, del 100% total de trabajadores que desarrollaron cuestionario; el 94,2% considera que se lleva una buena gestión de compras en las Mypes de la industria automotriz del distrito de la victoria, sin embargo, se observó que el 4,5% de los encuestados mantiene que se lleva un desempeño regular en la gestión de compras en las Mypes de la industria automotriz del distrito de la victoria, mientras que el 1,3% considera que se mantiene una mala gestión de compras en las Mypes de la industria automotriz del distrito de la victoria.

## Estadística descriptiva de la dimensión aduanas

**Tabla 12**

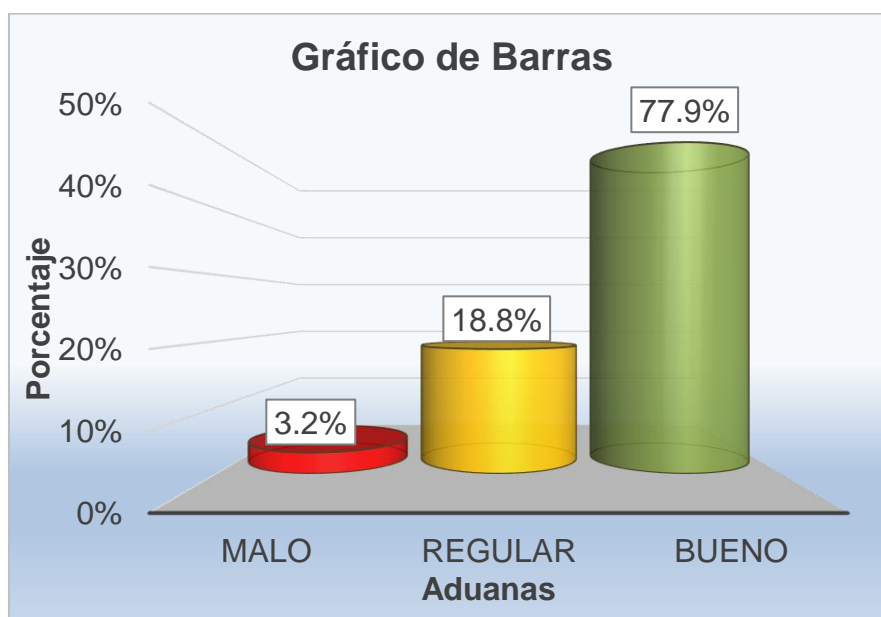
*Porcentajes de la dimensión aduanas*

### Aduanas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	5	3,2	3,2	3,2
	Regular	29	18,8	18,8	22,1
	Bueno	120	77,9	77,9	100,0
	Total	154	100,0	100,0	

**Figura 7**

*Gráfico de la dimensión aduanas*



*Nota.* En relación a tabla 12 y figura 7, del 100% total de trabajadores que desarrollaron el cuestionario; el 77.9% considera que se ejecuta una buena gestión de aduanas en las Mypes de la industria automotriz del distrito de la victoria, sin embargo, se observó que el 18,8% consideró que se mantiene una gestión regular en las aduanas en las Mypes de la industria automotriz del distrito de la victoria, mientras que el 3,2% expresó que a su punto de vista se lleva una mala gestión en las aduanas de las Mypes de la industria automotriz del distrito de la victoria.

## Estadística descriptiva de la dimensión distribución

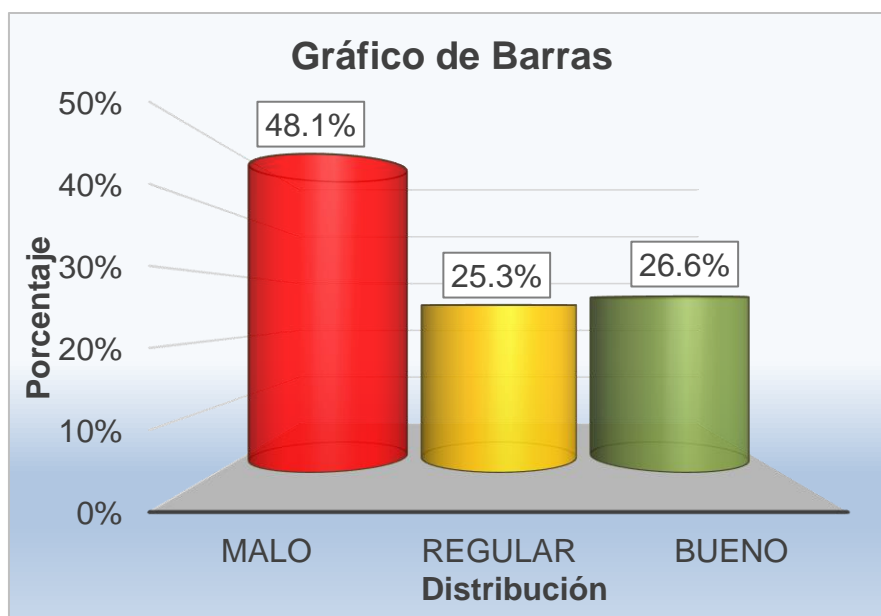
**Tabla 13**

*Porcentajes de la dimensión distribución*

Distribución		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	74	48,1	48,1	48,1
	Regular	39	25,3	25,3	73,4
	Bueno	41	26,6	26,6	100,0
	Total	154	100,0	100,0	

**Figura 8**

*Gráfico de la dimensión distribución*



*Nota.* En relación a tabla 13 y figura 8, del 100% total de los trabajadores que desarrollaron cuestionario; el 48,1% se considera que se lleva una mala gestión en la distribución en las Mypes de la industria automotriz del distrito de la victoria, sin embargo se observó que el 25,3% considera que se mantiene una gestión de calidad regular en la distribución dentro de las Mypes de la industria automotriz del distrito de la victoria, mientras que el 25,3% manifiesta que se mantiene una buena gestión en la distribución en las Mypes de la industria automotriz del distrito de la victoria.



## 4.2 Prueba de normalidad:

Tomando la teoría existente, se usó como prueba de normalidad:

Solo si  $N > 30$  entonces se tiene que usar Kolmogorov-Smirnov

Para  $H_0$  = las cifras tienen distribución normal (datos paramétricos)

$H_A$  = las cifras no tienen distribución normal (datos no paramétricos)

Previo a efectuar la confrontación de hipótesis, fue aplicada la prueba de normalidad a los resultados de ambas variables pertenecientes al estudio y así seleccionar la prueba estadística idónea a usar. Observando los siguientes resultados:

**Tabla 14**

*Prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov*

**Pruebas de normalidad**

Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>					Shapiro-Wilk		
Estadístico		gl	Sig.		Estadístico	gl	Sig.
Gestión de la cadena de suministro	,162	154	,000		,765	154	,000
Crecimiento empresarial	,163	154	,000		,776	154	,000

*Nota:* a. Corrección de significación de Lilliefors

### Regla de decisión

Teniendo en cuenta las teorías

Se menciona que si el valor de Sig  $> 0,05$ , entonces la  $H_0$  es aceptada y se trabaja con Pearson

Si el valor de Sig  $< 0,05$ , entonces la  $H_0$  es rechazada y la hipótesis alterna es aceptada ( $H_A$ ) y se trabaja con Spearman

Las cifras de las hipótesis de normalidad para la SCM se detallan a continuación:

$H_0$ : Las cifras de la gestión de la cadena de suministro presentan distribución normal.

Ha: Las cifras de la gestión de la cadena de suministro no presentan distribución normal.

A tener una valoración de Kolmogorov de 0,162, el cual es equivalente a una valoración sig de 0,000, se comprueba que la valoración de Kolmogorov conseguida es significativa estadísticamente al grado de sig. < 0,05. Por ende, la hipótesis alterna se acepta. Por tanto, se comprueba que las cifras de la variable dependiente no presentan distribución normal.

Conclusión: La SCM, al no tener una distribución normal de sus cifras, continúa en usar una correlación lineal de tipo Spearman como prueba estadística correspondiente en la comparación de las hipótesis.

De la misma forma, las hipótesis de normalidad efectuadas para la primera variable CE se exponen del siguiente modo:

Ho: Las cifras de la variable crecimiento empresarial presentan distribución normal.

Ha: Las cifras de la variable crecimiento empresarial no presentan distribución normal.

A tener una valoración de Kolmogorov de 0,163, el cual es equivalente a una valoración significativa de 0,000, se comprueba que la valoración de Kolmogorov conseguida es significativa estadísticamente al grado de sig. < 0,05. Por ende, la hipótesis alterna se acepta. Por tanto, se comprueba que las cifras de la variable no presentan distribución normal.

Conclusión: Ya que las cifras de la variable CE no llegan a presentar una distribución normal, se procedió a aplicar una correlación lineal de tipo Spearman para la prueba estadística, así como para la comparación de hipótesis.

#### **4.3 Prueba de hipótesis**

En cuanto la contrastación de las hipótesis se obtuvo:

H0 = No hay significancia (no existe relación)

Ha = Si hay significancia (existe relación)

### Regla de decisión

En tanto el valor de Sig.> 0,01, entonces la hipótesis nula es aceptada (H0)

En tanto el valor de Sig.< 0,01, entonces la hipótesis nula es rechazada (H0)

e hipótesis alterna es aceptada (Ha)

Para determinar el nivel de correlación, se tuvo como referencia a Hernández y Mendoza (2018), quien determinó los niveles de correlación bilateral que se muestran a continuación.

**Tabla 15**

*Grado de relación según su coeficiente de correlación*

	Rango	Relación		
Correlación positiva	+0.91 a +1.00	Correlación perfecta.	positiva	
	+0.76 a +0.90	Correlación positiva muy fuerte.	A mayor X, mayor Y o a menor X, menor Y de manera proporcional .	
	+0.51 a +0.75	Correlación considerable.		positiva
	+0.11 a +0.50	Correlación media.		positiva
	+0.01 a +0.10	Correlación positiva débil.		
0	No existe correlación entre variables			
Correlación negativa	-0.01 a -0.10	Correlación débil.	negativa	
	-0.11 a -0.50	Correlación media.	negativa	
	-0.51 a -0.75	Correlación considerable.	negativa	
	-0.76 a -0.90	Correlación negativa muy fuerte.	A mayor X, menor Y, de manera proporcional .	
	-0.91 a -1.00	Correlación perfecta.		negativa

*Nota:* Se elaboró con información recuperada Hernández y Mendoza (2018)

En seguida, se procede a contrastar la hipótesis general

### Prueba de hipótesis general.

#### *Hipótesis estadística.*

H0: No existe relación entre la gestión de la cadena de suministro y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021.

Ha: Existe relación entre la gestión de la cadena de suministro y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021

**Tabla 16**

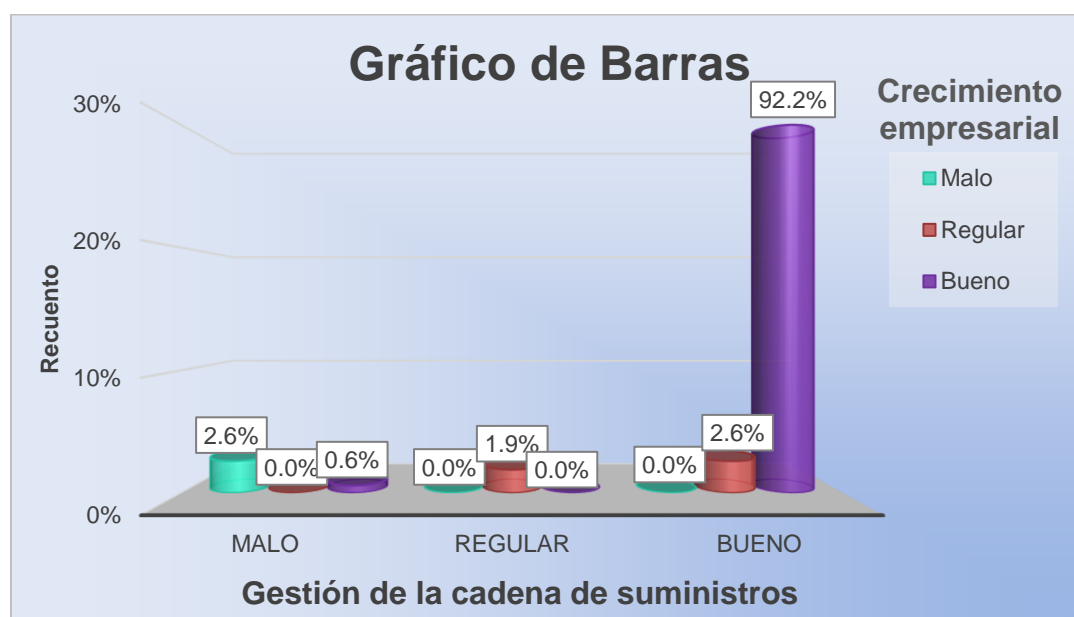
*Tabla cruzada entre SCM y CE*

% del total

				Crecimiento empresarial				
				Malo	Regular	Bueno	Total	Correlación
Gestión de la cadena de suministro	de	la	Malo	2,6%	0,0%	0,6%	3,2%	Rho Spearman
			Regular	0,0%	1,9%	0,0%	1,9%	0,740
			Bueno	0,0%	2,6%	92,2%	94,8%	Sig. (bilateral)
Total				2,6%	4,5%	92,9%	100,0%	0,000

**Figura 9**

*Gráfico de las variables SCM y CE.*



*Figura 9:* Se observó en la tabla 16 y la figura 9, que del 100% de trabajadores de Mypes de la industria automotriz en la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria que desarrollaron el cuestionario, el 92,2% puntualizó que cuando es buena la SCM, esta se repercute en un buen CE, en contraste con un 2,60% que menciona que cuando es mala la SCM, es malo el CE. Cabe tomar en cuenta que también existe un 2,60% que considera que cuando hay una buena SCM, hay un desempeño regular del CE. Adicionalmente también se observó que 1,90% menciona que cuando la SCM tiene un desempeño regular, esta genera un CE regular.

En cuanto al análisis con el Rho de Spearman arrojó como resultado 0,740, el cual demuestra que ambas variables tienen una correlación positiva considerable, aceptando así la hipótesis general.

Es de esta forma que, debido la significancia bilateral de  $p = 0,000$ , entonces es rechazada la hipótesis nula y por ende la hipótesis alterna es aceptada, en otros términos, la hipótesis del trabajo es aceptada.

## Prueba de hipótesis específica 1.

### Hipótesis estadística.

H01: No existe relación entre los inventarios y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021. Ha1: Existe relación entre los inventarios y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021.

**Tabla 17**

*Tabla cruzada entre la dimensión inventarios y CE*

% del total

		Crecimiento empresarial			Total	Correlación
		Malo	Regular	Bueno		
Inventarios	Malo	0,6%	0,0%	0,6%	1,3%	Rho Spearman  0,603
	Regular	1,3%	1,3%	0,0%	2,6%	
	Bueno	0,6%	3,2%	92,2%	96,1%	Sig. (bilateral)  0,000
Total		2,6%	4,5%	92,9%	100,0%	

**Figura 10**

*Gráfico de la dimensión inventarios y CE.*

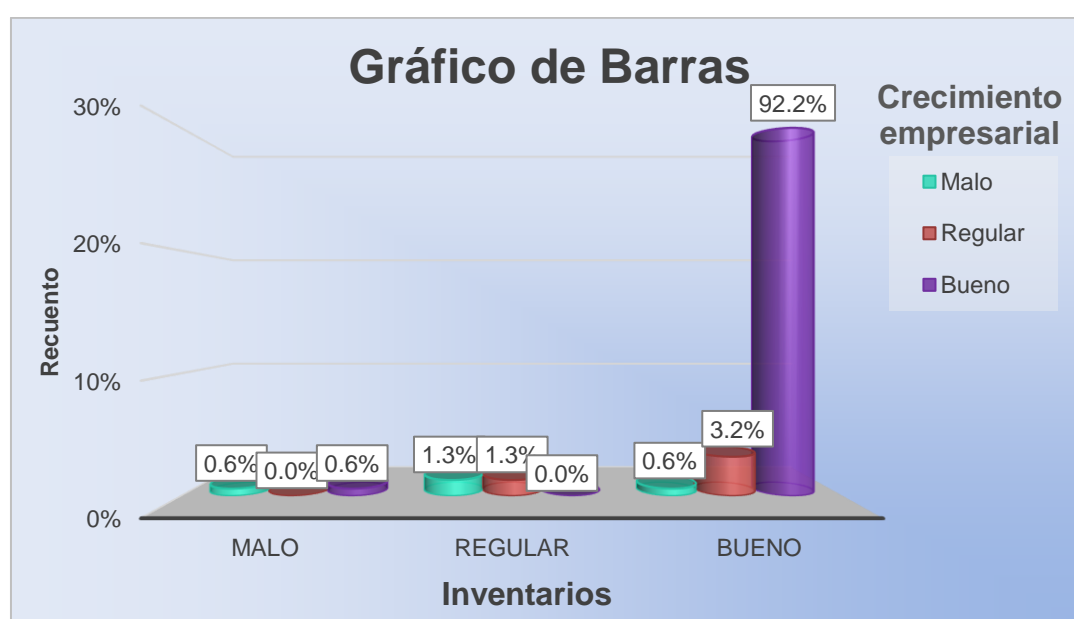


Figura 10: Se verificó en la tabla 17 y la figura 10, que del 100% de trabajadores de las Mypes de la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La

Victoria que desarrollaron el cuestionario, el 92,2% consideró que cuando hay una buena gestión de inventarios, esto genera un buen CE, en contraste con un 0,6% que menciona que cuando es mala la gestión de los inventarios, es malo el CE. Cabe resaltar que un 3,2 % menciona que cuando es buena la gestión de los inventarios, hay un CE regular, a esto se suma que el 1,3% resalta que cuando la gestión de inventarios tiene un desempeño regular, el CE es malo, mientras que también el 1,3% señala que cuando la gestión de inventarios es regular, también el CE es regular. Finalmente existe un 0,6% que consideró que cuando la gestión de inventarios es mala, hay un buen CE.

En cuanto al análisis con el Rho de Spearman arrojó como resultado 0,603, el cual demuestra que la dimensión inventarios y la variable crecimiento empresarial tienen una correlación positiva considerable, aceptando así la primera hipótesis específica.

Es de esta forma que, debido la significancia bilateral de  $p = 0,000$ , entonces es rechazada la hipótesis nula y por ende la hipótesis alterna es aceptada, en otros términos, se acepta la hipótesis específica 1.

### **Prueba de hipótesis específica 2.**

#### ***Hipótesis estadística.***

H02: No existe relación entre el almacén y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021

Ha2: Existe relación entre el almacén y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021.

**Tabla 18**

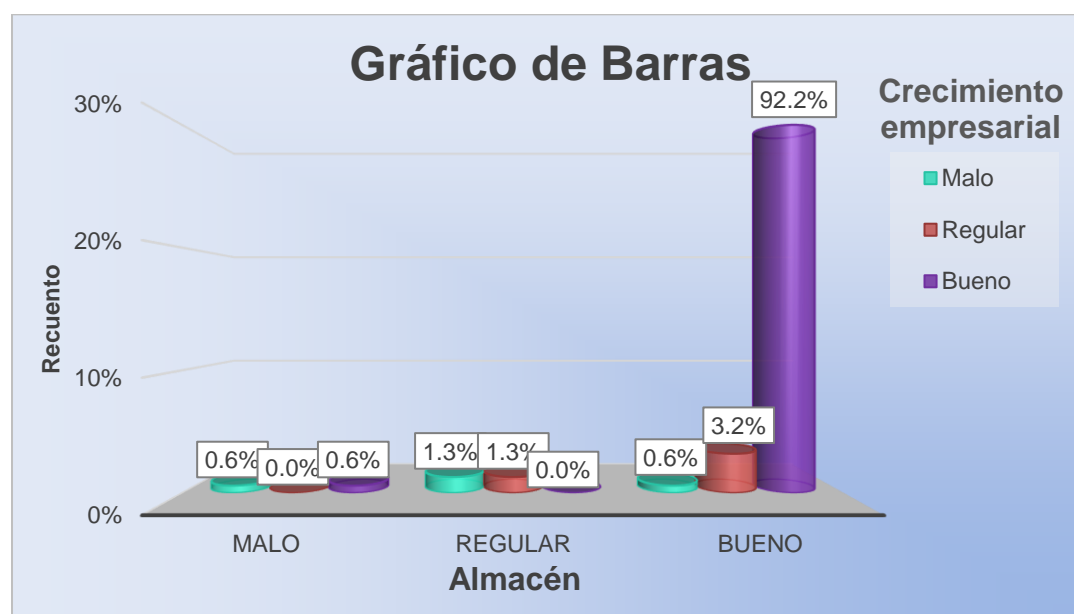
*Tabla cruzada entre la dimensión almacén y CE*

% del total

		Crecimiento empresarial			Total	Correlación
		Malo	Regular	Bueno		
Almacén	Malo	1,3%	0,0%	0,0%	1,3%	Rho Spearman  0,617
	Regular	1,3%	0,6%	0,6%	2,6%	
	Bueno	0,0%	3,9%	92,2%	96,1%	Sig. (bilateral)  0,000
Total		2,6%	4,5%	92,9%	100,0%	

**Figura 11**

*Gráfico de la dimensión almacén y crecimiento empresarial.*



*Figura 11:* En referencia a lo visualizado en tabla 18 y figura 11, del 100% de los trabajadores de las Mypes de la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria que desarrollaron el cuestionario, el 92,2% puntualizó que cuando es buena la gestión de almacenes, este genera un buen CE, en contraste con un 0,6% que consideró que cuando es mala la gestión de almacenes, repercute en un mal CE. Cabe resaltar que un 3,2% menciona que cuando es buena la gestión de almacenes, genera un regular CE, a esto se suma que el 1,3% consideró que cuando la gestión de almacenes tiene un desempeño regular, el CE es malo, asimismo otro 1,3% consideró que cuando hay una gestión de almacenes con desempeño regular,



también genera un regular CE, mientras que el 0,6% consideró que cuando hay un buen desempeño de la gestión de almacenes, hay un mal CE. Finalmente existe un 0,6% que expresa que cuando la gestión de almacenes es mala, repercute en un buen CE.

En cuanto al análisis con el Rho de Spearman arrojó como resultado 0,617, el cual demuestra que la dimensión almacén y la variable crecimiento empresarial tienen una correlación positiva considerable, de esta forma es que se acepta la segunda hipótesis específica.

Es de esta forma que, debido a la significancia bilateral de  $p = 0,000$ , entonces es rechazada la hipótesis nula y por ende la hipótesis alterna es aceptada, en otros términos, se acepta la hipótesis específica 2.

### Prueba de hipótesis específica 3.

#### ***Hipótesis estadística.***

H03: No existe relación entre el transporte y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021.

Ha3: Existe relación entre el transporte y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021.

**Tabla 19**

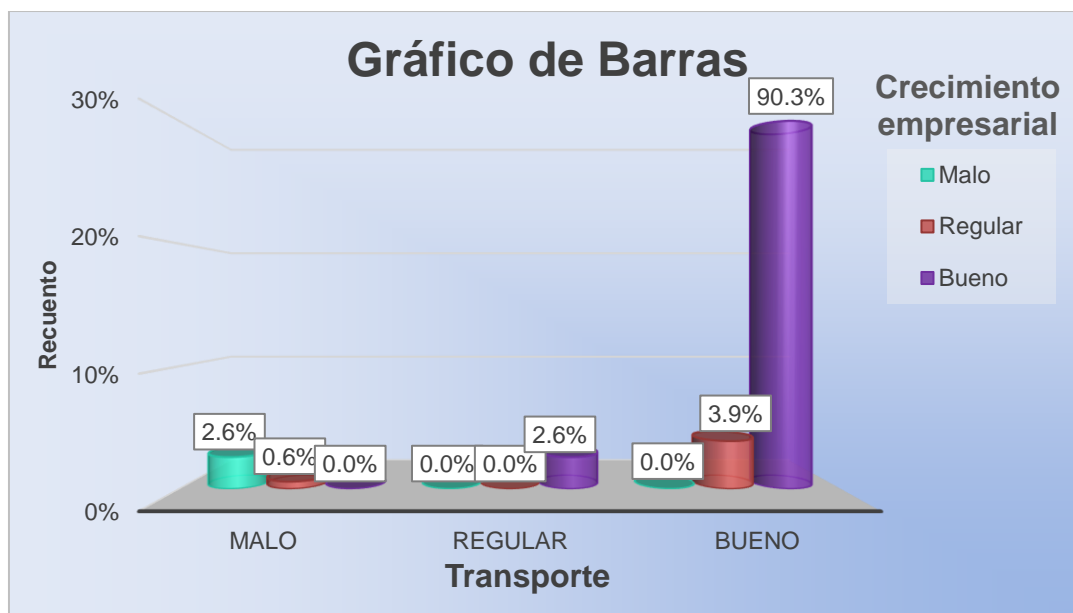
*Tabla cruzada entre la dimensión transporte y CE*

% del total

		Crecimiento empresarial			Total	Correlación
		Malo	Regular	Bueno		
Transporte	Malo	2,6%	0,6%	0,0%	3,2%	Rho Spearman
	Regular	0,0%	0,0%	2,6%	2,6%	
	Bueno	0,0%	3,9%	90,3%	94,2%	Sig. (bilateral)
Total		2,6%	4,5%	92,9%	100,0%	0,000

**Figura 12**

*Gráfico de la dimensión transporte y CE.*



*Figura 12:* En referencia a lo visualizado en tabla 19 y figura 12, del 100% de trabajadores de las Mypes de la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria que desarrollaron el cuestionario, el 90,3% consideró que cuando es buena la gestión del transporte en las mypes, esta repercute en un buen CE, así también se cumple que un 2,6% que mencionó que cuando es mala la gestión del transporte, el CE es malo. Cabe resaltar que un 3,9 % menciona que cuando hay un buen desempeño la gestión del transporte, el CE tiende a ser regular, a esto se suma que el 0,6% resalta que cuando la gestión del transporte es mala, el CE tiende a ser regular, mientras que el 2,6% señaló que cuando se lleva un desempeño regular de la gestión del transporte, esto genera un buen CE.

En cuanto al análisis con el Rho de Spearman arrojó como resultado 0,499, el cual demuestra que la dimensión transporte y la variable CE tienen una correlación positiva media, aceptando así la hipótesis específica 3.

Es de esta forma que debido a la sig bilateral de  $p = 0,00$  entonces es rechazada la  $H_0$  y por ende la  $H_a$  es aceptada, en otros términos, se acepta la hipótesis específica 3.

#### Prueba de hipótesis específica 4.

##### *Hipótesis estadística.*

H04: No existe relación entre las compras y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021.

Ha4: Existe relación entre las compras y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021.

**Tabla 20**

*Tabla cruzada entre la dimensión compras y CE*

% del total

		Crecimiento empresarial			Total	Correlación
		Malo	Regular	Bueno		
Compras	Malo	0,6%	0,6%	0,0%	1,3%	Rho Spearman  0,697
	Regular	1,9%	1,3%	1,3%	4,5%	
	Bueno	0,0%	2,6%	91,6%	94,2%	Sig. (bilateral)
Total		2,6%	4,5%	92,9%	100,0%	0,000

**Figura 13**

*Gráfico de la dimensión compras y CE.*

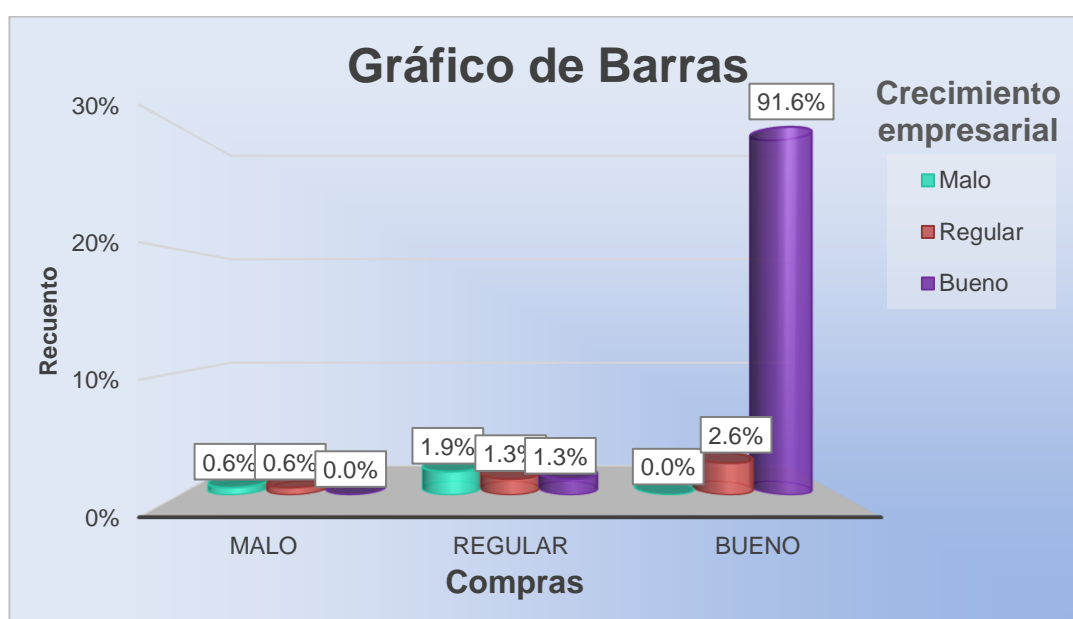


Figura 13: En referencia a lo visualizado en tabla 20 y la figura 13, del 100% de trabajadores de Mypes de la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito

de La Victoria que desarrollaron el cuestionario, el 91,6% consideró que cuando hay un buen desempeño en la gestión de compras, esta repercute en un buen CE, así mismo un 0,6% que mencionó que cuando es mala la gestión de las compras, es malo el CE. Cabe resaltar que un 2,6 % menciona que cuando hay una buena gestión de compras, el CE tiende a ser regular, a esto se suma que el 1,9% expresó que cuando la gestión de compras tiene un desempeño regular, el CE es malo, mientras que el 1,3% señala que cuando la gestión de compras tiene un desempeño regular, también el CE tiene resultados regulares. Adicional a esto se observa que el 0,6% de los encuestados señalan que con una mala gestión de compras, el CE es regular. Finalmente existe un 1,3 % que expresa que cuando el desempeño de la gestión de compras es regular, hay buen CE.

En cuanto al análisis con el Rho de Spearman arrojó como resultado 0,697, el cual demuestra que la dimensión compras y la variable CE tienen una correlación positiva considerable, aceptando así la hipótesis específica 4.

Es de esta forma que, debido la significancia bilateral de  $p = 0,000$ , entonces es rechazada la hipótesis nula y por ende la hipótesis alterna es aceptada, en otros términos, se acepta la hipótesis específica 4.

### **Prueba de hipótesis específica 5.**

#### ***Hipótesis estadística.***

H05: No existe relación entre las aduanas y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021.

Ha5: Existe relación entre las aduanas y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021.

Tabla 21

*Tabla cruzada entre la dimensión aduanas y CE.*

		Crecimiento empresarial			Total	Correlación Rho Spearman
		Malo	Regular	Bueno		
Aduanas	Malo	1,9%	0,0%	1,3%	3,2%	0,254
	Regular	0,6%	1,3%	16,9%	18,8%	
	Bueno	0,0%	3,2%	74,7%	77,9%	Sig. (bilateral)
Total		2,6%	4,5%	92,9%	100,0%	0,001

**Figura 14**

*Gráfico de la dimensión aduanas y CE.*

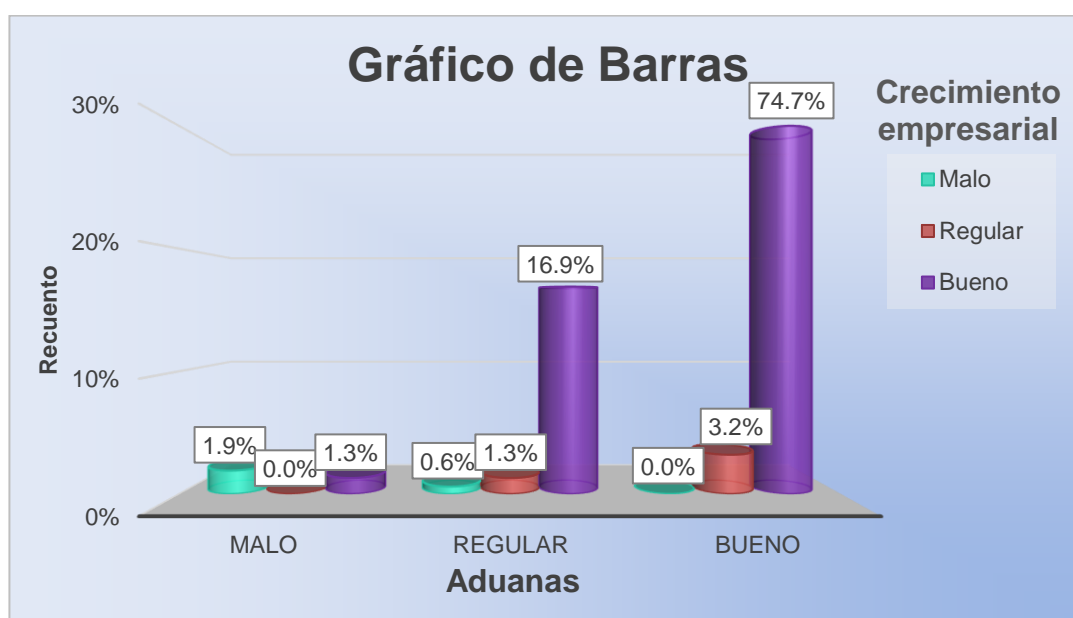


Figura 14: En cuando a lo visualizado en tabla 21 y la figura 14, del 100% de los trabajadores de las Mypes de la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria que desarrollaron el cuestionario, el 74,7% señaló que teniendo una buena gestión de las aduanas, esta repercute en un buen CE, Así mismo un 1,9% que mencionó que cuando la gestión de las aduanas es malo, también el CE es malo. Cabe resaltar que un 3,2 % menciona que cuando hay una buena gestión de las aduanas, el CE es regular, a esto se suma que el 0,6% resalta que cuando el desempeño de la gestión de aduanas es regular, el CE es malo, mientras que el 16.9% señala que cuando la gestión de aduanas mantiene un desempeño regular, el

CE tiene buenos resultados. Finalmente existe un 1,3 % que expresa que cuando la gestión de aduanas es mala, se puede percibir un buen CE.

En cuanto al análisis con el Rho de Spearman arrojó como resultado 0,254, el cual demuestra que la dimensión aduanas y la variable CE tienen una correlación positiva media, aceptando así la hipótesis específica 5.

Es de esta forma que, debido la significancia bilateral de  $p = 0,001$ , entonces es rechazada la  $H_0$  y por ende la  $H_a$  es aceptada, en otros términos, se acepta la hipótesis específica 5.

### **Prueba de hipótesis específica 6.**

#### ***Hipótesis estadística.***

$H_{06}$ : No existe relación entre la distribución y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021.

$H_{a6}$ : Existe relación entre la distribución y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021.

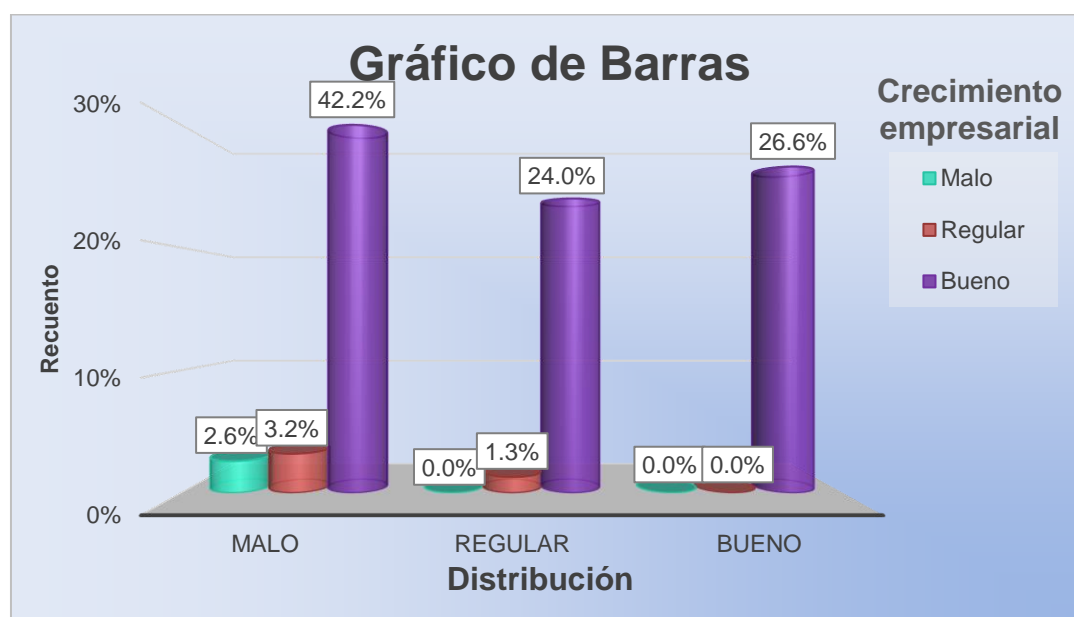
**Tabla 22**

*Tabla cruzada dimensión distribución y CE*

% del total		Crecimiento empresarial				Correlación Rho Spearman
		Malo	Regular	Bueno	Total	
Distribución	Malo	2,6%	3,2%	42,2%	48,1%	0,202
	Regular	0,0%	1,3%	24,0%	25,3%	
	Bueno	0,0%	0,0%	26,6%	26,6%	
Total		2,6%	4,5%	92,9%	100,0%	0,012

**Figura 15**

*Gráfico de la dimensión distribución y CE.*



*Figura 15:* En referencia a lo visualizado en tabla 22 y la figura 15, del 100% de los trabajadores de las Mypes de la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria que desarrollaron el cuestionario, el 26,6% consideró que cuando hay una buena gestión de la distribución, esta se cruza con un buen CE, en contraste con un 2,6% que menciona que cuando hay una mala gestión de la distribución, el CE es malo. Cabe resaltar que un 24,0% mencionó que cuando hay una gestión regular de la distribución, el CE es bueno, a esto se suma que el 1,3% resalta que cuando la gestión de la distribución es regular, el CE también es regular, mientras que el 3,2% señala que cuando la gestión de la distribución es mala, el CE es regular. Finalmente existe un gran 42,2 % que expresa que cuando es la mala gestión de la distribución, se presenta un buen CE.

En cuanto al análisis con el Rho de Spearman arrojó como resultado 0,202, el cual demuestra que la dimensión distribución y la variable CE tienen una correlación positiva media, aceptando así la hipótesis específica 6.

Es de esta forma que, debido la significancia bilateral de  $p = 0,012$ , entonces es rechazada la hipótesis nula y por ende la  $H_a$  es aceptada, en otros términos, se acepta la hipótesis específica 6.

## V. DISCUSIÓN

El propósito de la investigación fue determinar si existe una relación de significancia entre la gestión de la cadena de suministro (SCM) y el crecimiento empresarial (CE) de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021. Para el alcance de dichos resultados se tomaron como referencia los estudios de eruditos en la materia, siendo Carreño el teórico clave para la SCM y a Arreguin y Arreguin como teóricos base sobre el CE.

Es así como el proyecto presentó una investigación de tipo básica según lo que expresado por Baena (2017), usando un enfoque netamente cuantitativo para la recolección de información, es por ello que se optó por un proyecto no experimental y teniendo manteniendo un nivel descriptivo – correlacional, se planteó una hipótesis general y seis específicas; siendo estas comparadas con los resultados obtenidos de las encuestas hechas a una muestra comprendidas por 154 sujetos trabajadores de las Mypes del sector automotriz en el distrito de estudio.

En la hipótesis general se planteó que relación existía entre la SCM y el CE de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021, corroborando la hipótesis mediante una prueba estadística de tipo Rho de Spearman en la cual emitió un resultado de 0,740, siendo su grado de significancia bilateral 0,000 el cual evidenció una correlación positiva considerable, por ende se aprobó la  $H_a$  y se rechazó la  $H_o$ . Similares resultados se corroboraron con la investigación de Riojas (2018) en su tesis en la que obtuvieron una relación entre variables de 0,669 y una sig. = 0,000, es por ello que demostró que la buena SCM logra incremento de las ventas, lo cual a posterior se ve reflejado en rentabilidad, que en conjunto desencadena el CE como lo mencionó Rodríguez (2019) en su tesis, quien logró hallar que una buena gestión logística permite aumentar el grado de competitividad en la empresa, generando a largo plazo un crecimiento constante y sostenible, evidenciándolo con sus estadísticas obtenidas de 0,806 de correlación entre gestión logística y competitividad. Lo cual concuerda con lo expresado por el teórico propuesto Carreño (2018) el cual mencionó que la SCM comprendida por todas las empresas y que estas deben coordinar y generar una sinergia, para que así obtener buenas cifras de rentabilidad que es lo que toda empresa anhela. Así también por lo mencionado en sus estudios por Longenecker, Palich, Petty, Hoy (2012) sobre que una efectiva cadena



de suministro reduce los costos provocados por los procesos de inventario, almacenaje, empaque y transporte a la par que aumenta la satisfacción del cliente, tanto es así que incluso las pequeñas empresas deben procurar crear un sistema de SCM más competitivo siendo esto orientado a la satisfacción del cliente. Es así los resultados también se complementan con lo propuesto por Arreguin y Arreguin (2020) sobre el CE, ya que todo se traduce en un plan de acción que unifica el compromiso de la empresa, coordina los recursos y está en búsqueda de un mayor desempeño desencadenando un crecimiento eficiente. También cabe resaltar que coincide con lo mencionado en sus indagaciones por Sarli, Leone, Gutierrez (2018) quienes mencionaron que la SCM llega a ser una estructura dentro de la empresa que promueve la agilidad de los procesos, genera sinergia entre todos sus engranajes y mientras más eficiente sea, más competitiva se vuelve. Del mismo modo se debe añadir los resultados obtenidos con las investigaciones de Vanoni y Rodríguez, (2017) quienes observaron que las estrategias de crecimiento forman parte sustancial de las decisiones corporativas que toma la alta dirección de la empresa, además de estar implícita en la visión y misión de la empresa, además de tener en cuenta la realidad global tal y como lo verbalizaron Bouncken, Kraus, Roig (2021) que el crecimiento de las empresas depende de la integración de las tecnologías digitales modernas y su buen uso en nuevos modelos de negocios, puesto que el entorno global se ve afectado por una pandemia y sus múltiples restricciones tal y como lo expresó Delgado (2020) que revela los impactos de la pandemia a escala global.

En la primera hipótesis específica, se planteó determinar si los inventarios y el CE se relacionan significativamente en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021. Es así como mediante el análisis estadístico Rho de Spearman se obtuvo un resultado de 0,603 y una significancia bilateral de 0,000 se comprobó que la dimensión y la variable antes mencionada tienen una correlación positiva considerable por tanto se logró negar la hipótesis nula y la hipótesis alterna es aceptada; es así que estos resultados se relacionan con lo obtenido por Paniagua, Ramirez (2019) en su tesis cuya investigación, tuvo como finalidad hallar la relación entre los inventarios y la rentabilidad, obteniendo una relación entre sus variables de 0,994 de relación y una significancia de 0,000, demostrando así la relación alta entre sus variables, por ello es que aseguró que gestionar correctamente los inventarios permite por sobre todo evitar pérdidas económicas que dañan la rentabilidad del negocio, un buen conocimiento de existencias que serán aplicadas para antes hacer las compras de más insumos y brinda datos sobre la velocidad de rotación de un producto. Así es que también concuerda con lo mencionado por Gómez

(2017) en su tesis en el cual confirma que el buen control de inventarios agiliza los procesos, permite detallar con certeza las existencias en almacén y evita sobre stock causando gastos innecesarios, siendo esto crucial para la rentabilidad económica de la empresa en su plan de crecimiento. Además, Carreño (2018) mencionó que los inventarios son parte esencial de la cadena de suministro, no solo porque permite conocer las existencias de los productos, sino porque aumenta el grado de servicio que es brindando por la empresa, sin embargo, el poseer los productos disponibles para la expedición aumenta los costos de inventarios y almacenes. Es así como mencionaron Longenecker, Palich, Petty, Hoy (2012) que si se busca el crecimiento de la empresa se debe establecer un inventario mínimo necesario dentro de la estrategia de fijación de precios que posea la empresa. Acertando así con lo mencionado por Díaz (2020) que mencionó que aquella empresa que tenga una correcta gestión de inventarios podrá sostener su actividad comercial durante largo tiempo, puesto que la misma juega un rol muy importante en la organización. Lo cual coincide con el artículo de Torres y Calcina (2019) que mencionaron que la mala gestión de inventarios representa el principal síntoma de ineficiencia en las empresas y es de esta forma que disminuye su rentabilidad, sin embargo esto lo define la dirección de la empresa, tal y como lo mencionó Bonilla, Oña, Lopez (2018) quien confirma que cada empresa es la que debe adecuar las estrategias implementadas de acuerdo a sus necesidades enfocadas a la visión de la empresa, la cual se encuentra encaminada priorizando la innovación y su competitividad en aras de su crecimiento empresarial.

En relación a la segunda hipótesis específica, se planteó determinar si la dimensión almacén y la variable CE se relacionan significativamente de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021. Es así como mediante el análisis estadístico Rho de Spearman se obtuvo un resultado de 0,617 y una significancia bilateral de 0,000 se comprobó que la dimensión y a variable mencionada con anterioridad tienen una correlación positiva considerable, es por ello que se niega la hipótesis nula y la hipótesis alterna es aceptada. Coincidiendo de esta manera con lo mencionado por Díaz (2020) en su tesis quien relacionó a la SCM y la capacidad de respuesta que tiene la empresa para brindar un producto o servicio a su cliente, demostrando que las variables tienen relación con un grado estadístico de 0,849 y un sig. = 0,000, así demuestra que la SCM juega un rol importante dentro de la empresa permitiendo agilizar la capacidad de respuesta ante las necesidades del cliente, aumentando así la competitividad del negocio. A esto aún lo dicho por Huaman (2019) en su tesis que relacionó al control interno de almacenes con la rentabilidad, mencionado que la buena gestión de almacenes agiliza

todos los procesos inherentes a la cadena de operaciones de la empresa, lo cual se refleja en aumento de rentabilidad que si es considerable permite el crecimiento del negocio. Es de esta forma que el resultado obtenido estuvo en relación con lo expuesto por el teórico Carreño (2018) quien lo define al almacén como un sistema complejo que conecta infraestructura, maquinarias, equipos, recursos humanos entre otras para su labor y esta es usada como motor para el despegue de la empresa, definición que concuerda con el artículo de Vinajera, Marrero, Cespón (2020) en el cual según sus aportes detallaron que los almacenes tienen a ser tan complejos que es sumamente necesario medir y monitorizar su desempeño constantemente. Así mismo los teóricos Arreguin y Arreguin (2020) lo definen como uno de los indicadores de crecimiento distintivos de una empresa, ya que tiene como finalidad dinamizar la rotación de los recursos, reducir los tiempos de despacho y brindar información relevante para la reposición de stock, reduciendo así los errores o retrasos que puedan presentarse. Así es como se comparte la visión de Calderón, M. A., Roark, G., Urrutia, S., Paravié, D., & Rohvein, C. (2017) quienes consideran que una mala gestión de almacenes causa rupturas de stock, pérdidas de ventas y una mala contabilidad de inventarios, generando un ineficiente uso de recursos impactando negativamente en la rentabilidad y dificultan el CE. También se contrastó con lo dicho por Rodrigo Gómez, Abdul Zuluaga, Nancy Ceballos, David Palacio (2019) quienes mencionaron que la SCM es un foco potencial de oportunidades de mejora para integrar los procesos logísticos en las empresas en crecimiento, gran parte de ello es la buena gestión de almacenes, sobre todo en la actualidad, como lo mencionó De la Cruz (2020) una realidad en la que reina una incertidumbre causada por la pandemia, se debe buscar innovación y tecnología para evitar quedarse obsoletos añadiendo lo dicho por Ponce, P., Grijalva, D. F., Ayala, V., & Pontón, Y. (2018) quienes resaltan que las empresas que invierten más en investigación y desarrollo son consideradas como empresas con altos índices de crecimiento y de empleos.

En cuanto a la tercera hipótesis específica, se planteó determinar si la dimensión transporte y la variable CE se relacionan significativamente de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021. Es así, mediante el análisis estadístico Rho de Spearman arrojó un resultado de 0,499 y una significancia bilateral de 0,000 se comprobó que la dimensión y a variable mencionada anteriormente tienen una correlación positiva media, aceptando así la hipótesis alterna y negando la hipótesis nula, por ello es que se puede inferir que un servicio de transporte fidelizado y comprometido con los objetivos de la empresa, genera rentabilidad que se llega a convertir en crecimiento para la empresa. Esto se contrastó con lo mencionado por Rodríguez (2019)

en su tesis, en la cual determinó la relación entre la gestión logística y la competitividad, obteniendo un 0,806 de correlación y una significancia de  $p=0,000$  por ende concluyó que el desempeño de la cadena logística es fundamental para el aumento de competitividad de la empresa y un posterior crecimiento de la misma, sin embargo aunque se pone la debida atención en control de inventarios o almacenes, no se debe dejar de lado el transporte y la distribución puesto que son en estos procesos donde se tiende a cometer más gastos innecesarios derivados del mal empaque, mal transporte o mala señalización. Añadieron también Canales y Huahualuque (2019) en su tesis, en la cual obtuvieron una correlación de 0,743 entre sus variables según el estadístico de Pearson y una significancia de 0,000, entre la buena gestión y el CE, especificando que, si se mantiene un control adecuado sobre cada uno de los procesos en la empresa, esto generará un crecimiento de la empresa. Confirmando así lo planteado por el teórico Carreño (2018) quien precisó que el transporte posee como finalidad garantizar la entrega de los productos en óptimo estado de conservación, manteniendo el tiempo previsto de entrega y minimizando los costes, tanto es así que se estudia la carga a transportar y se prepara adecuadamente para el transporte, eligiendo la modalidad precisa para cada tipo de producto usando criterios establecidos. Además, según lo expresado por Manrique, Taco, Flores (2019) una correcta gestión del transporte, favorece con creces la calidad del servicio, no solo porque promueve el ahorro y la eficiencia de recursos, sino que optimiza posteriormente los canales de distribución e impactan positivamente a beneficio de los clientes. Es así como lo mencionado por Vinajera-Zamora, A., Marrero-Delgado, F., & Cespón-Castro, R. (2020) apoyara a esta afirmación reconociendo la necesidad de medir y monitorear el flujo de transporte, evaluando posteriormente su gestión. Al igual, Baleta y Olmedo (2020) afirmaron que es necesario integrar todas las SCM incluyendo el transporte, ya que todo funciona como un gran engranaje. Así mismo esto se complementó con lo dicho por Cyron, T., & Zoellick, J. C. (2018) quienes nos exhortan a ver la gestión del transporte como una estrategia en base a redes, la cuales generaran relaciones estrechas con proveedores y también con clientes, fomentando la cooperación.

En cuanto a la cuarta hipótesis específica, se planteó determinar si la dimensión compras y la variable CE se relacionan significativamente de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021. Es así, mediante el análisis estadístico Rho de Spearman arrojó un resultado de 0,697 y una significancia bilateral de 0,000 se comprobó que la dimensión y a variable ya mencionadas tienen una correlación positiva considerable, aceptando así la hipótesis alterna y negando la hipótesis

nula, es así que se logra inferir que si el departamento de compras de la empresa adquiere los insumos teniendo en cuenta su calidad y economía y posteriormente abastece de insumos necesarios a la empresa en los momentos adecuados, la eficiencia se verá reflejada en un aumento competitivo de la SCM y esta impactará favorablemente en el CE. Así también lo corrobora Rojas (2018) en su tesis, en la que determina la relación entre la SCM y las ventas, en la cual obtuvo una correlación de 0.669 mediante la Rho de Spearman y una significancia de 0,00 con la cual comprueba la relación entre ambas variables, menciona que es necesario un plan de producción que englobe todos los procesos para generar el ahorro máximo y que esto como estrategia impacte en el precio final del producto. Sin embargo, menciona también que la parte más involucrada en el ahorro es aquella área encargada en las compras de insumos, puesto que es allí es donde se puede generar el ahorro más importante, al igual que determinar la calidad final del producto. Así también añade Paredes (2017) en su tesis quien también logró encontrar la relación entre la SCM y la rentabilidad con una relación de 0,844 y una sig de 0,000, mencionó que a mayor sincronización de las operaciones se logra abaratar los costos en los procesos e impacta favorablemente en la empresa, de igual manera se debe dar seguimiento a los procesos y evaluarse correctamente a los proveedores; confirmándose de esta forma también lo mencionado por Carreño (2018) quien define a las compras como una parte fundamental y más importantes dentro de una empresa, puesto que se encarga de la adquisición de los materiales necesarios para las operaciones en las cantidades adecuadas y al mejor precio, garantizando así la continuidad de las operaciones. Así también se contrasta con lo dicho por Cousins, Lawson, Petersen y Fugate (2019) quienes mencionan que se ha convertido en un factor cada vez más importante en el rendimiento de la empresa. Complementado también por Blázquez, Dorta, Verona (2016) quienes mencionaron que la empresa debe aprovechar las circunstancias que el entorno facilita, saber identificar oportunidades de alianzas estratégicas con proveedores y descuentos; es así como también aportaron al tema Gielnik, M. M., Zacher y Schmitt (2017) quienes identificaron que la edad de los gerentes impacta en su habilidad para identificar las oportunidades o anticipar problemas, también López y López (2017) diciendo que la planificación en las compras mejoran el rendimiento de la SCM y por ende colaboran para un CE sostenible.

En cuanto a la quinta hipótesis específica, se planteó determinar si la dimensión aduanas y la variable CE se relacionan significativamente de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021. Es así, mediante el análisis estadístico Rho de Spearman arrojó un resultado de 0,254 y una significancia

bilateral de 0,001 se comprobó que la dimensión y la variable antes mencionadas tienen una correlación positiva media, aceptando así la hipótesis alterna y negando la hipótesis nula. De esta forma logrando inferir que la gestión de aduanas, aunque comprende todo proceso de logística internacional, tiene una relación media con el crecimiento, por tanto, si se mantiene un correcto llenado y flujo de procesos de logística internacional, la empresa aumentará su rendimiento, impactando directamente en el crecimiento de la misma. Así también se contrastó con lo mencionado por Rodríguez (2019) en su tesis en la cual determinó la relación entre la gestión logística y la competitividad con un 0,806 de correlación y una significancia de  $p=0,000$  por ende concluyó que parte importante de la gestión logística en una empresa importadora es el correcto llenado de documentación cuando se realizan negocios a escala de diferentes países, ya que de esta forma evita contratiempos y gastos incensarios en desaduanaje o fletes excesivamente costosos derivados de la mala documentación. Por ello concuerda con su teórico Carreño (2018) en el que expresa que la dimensión aduanas comprende todo el conjunto de tareas de la logística internacional necesaria para el flujo de mercancías, teniendo características particulares inherentes a cada país, es así que se delimitan normas y permisos que rigen sus actividades dependiendo cada región. Así también se complementó con lo dicho por Guevara (2018) el cual destacó que el flujo de la información en este caso para los trámites de la gestión de aduanas es clave para un desempeño correcto y posterior crecimiento sostenible. También es de consideración lo dicho por Suárez y Limas (2020) que las empresas deben informarse sobre los nuevos modelos de comercialización como es el E-commerce en pos de volver más competitiva a la empresa. Así mismo es contrastable y bien cierto lo dicho por Asorza (2020) sobre que Perú es un país con más crecimiento y desarrollo anual, por lo que la competencia se incrementa, lo cual influye en los gastos de operación en todas las áreas y si la empresa y su directivo tienen conocimientos sobre los procesos de aduanas, esto implicaría un ahorro significativo de dinero y tiempo.

Finalmente, para la sexta hipótesis específica, se planteó determinar si la dimensión distribución y la variable CE se relacionan significativamente de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021. Es así, mediante el análisis estadístico Rho de Spearman arrojó un resultado de 0,202 y una significancia bilateral de 0,012 se comprobó que la dimensión y la variable antes mencionadas tienen una correlación positiva media, aceptando así la hipótesis alterna y negando la hipótesis nula. Por ende, se infiere que la distribución tiene una relación con el crecimiento, es así que una correcta toma de decisiones en cuanto a la elección de los canales de distribución

afecta directamente a los costos y la rentabilidad de la empresa, siendo esto reflejado en el crecimiento planificado por la empresa. Es así que se contrasta por lo mencionado por Rodríguez (2019) en su tesis, en la cual determinó la relación entre la gestión logística y la competitividad con un 0,806 de correlación y una significancia de  $p=0,000$ , así se concluyó que el desempeño de la SCM en todos sus aspectos incluyendo la distribución contribuyen al desempeño competitivo de la empresa, desencadenando en crecimiento, sin embargo Díaz (2020) en su tesis en la que logró encontrar el grado de relación entre la cadena de suministro y la capacidad de respuesta de la empresa mediante el estadístico de Spearman que arrojó un 0,849 y una significancia de 0,000, mencionó que parte importantísima de la SCM es la distribución del producto final al cliente, ya que esta se demuestra la calidad y fiabilidad de la empresa, determinando así la preferencia de su público, elemento esencial dentro del plan de CE. Confirmando así, con una correlación positiva media, lo mencionado por el teórico Carreño (2018) que menciona que la distribución física abarca el flujo de mercaderías desde el productor hasta su cliente final o de forma inversa, estableciendo canales de distribución y manejando los costos por la distribución de las mercaderías. También se contrasta con lo dicho por Manrique, Teves, Taco, Flores (2019) quienes mencionaron que la correcta SCM favorece la calidad de los bienes o servicios, optimiza los canales de distribución, adecua los puntos de ventas a las necesidades y expectativas de los clientes, lo cual genera un impacto positivo en el precio final del producto en beneficio de los clientes y las ganancias de la empresa. Así mismo se tiene en cuenta a Cyron y Zoellick (2018) quienes hacen énfasis en el crecimiento ligado a la creación de redes de distribución, puesto que así se logra mantener estrechas relaciones tanto con proveedores como con los clientes, fomentando el crecimiento de ambos mediante la cooperación. Se añade también lo verbalizado por Sarli, Leone, Gutierrez, (2018) quienes exhortaron a ver a toda la gestión de distribución como piezas de un engranaje dentro de la cadena de suministro, la cual permite un correcto flujo de productos e información y al mismo tiempo capaz de fortalecer las relaciones entre la empresa, distribuidores y clientes finales; de igual forma se contrasta con lo dicho por Zerón, Mendoza, Quevedo (2018) quienes ven a la distribución como un proceso integrador que trabaja en conjunto con los demás procesos de la SCM, con el objetivo final de satisfacer a los clientes y es mediante este trabajo conjunto que otorga una ventaja competitiva frente a la competencia.

Ante todo, lo antes mencionado, se logró confirmar que existe suficiente evidencia para corroborar que la SCM y el CE muestran una correlación positiva y es parte fundamental de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de la Victoria, 2021.

## VI. CONCLUSIONES

En base a los resultados obtenidos, se definieron las siguientes conclusiones:

- Primera: Se evidenció una correlación estadística positiva considerable, entre la gestión de la cadena de suministro y el crecimiento empresarial en las Mypes de la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021, presentando un Rho de Spearman con resultado 0,740 y una significancia bilateral de  $p = 0,000$ , así es como la hipótesis nula es rechazada y por ende la hipótesis alterna es aceptada. Se concluye que la gestión de la cadena de suministros tiene relación con el crecimiento empresarial. Adicionalmente se concluye que un buen desempeño en la gestión de la cadena de suministros impacta de manera positiva en el crecimiento empresarial, permitiendo ahorro en gastos de procesos y logística, contribuyendo al ordenamiento de procesos y funciones de los colaboradores, evitando los problemas de comunicación entre las áreas productivas, generando así mejor rentabilidad en las y aportando en el crecimiento de la empresa.
- Segunda: Se evidenció una correlación estadística positiva considerable, entre los inventarios y el CE en las Mypes de la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021, presentando un Rho de Spearman con resultado 0,603 y una significancia bilateral de  $p = 0,000$ , así es como se aceptó la  $H_{a1}$ . Por ello se concluyó que los inventarios tienen relación positiva con el CE. Es así como se concluye además que la buena gestión en los inventarios en las Mypes permite fortificar el crecimiento de las empresas, siendo esta capaz de evitar gastos innecesarios al adquirir productos que aún tienen en stock, generando un dinamismo en la clasificación de insumos y productos que maneja la empresa y permitiendo un rápido acceso a la información de stock.
- Tercera: Se evidenció una correlación estadística positiva considerable, entre el almacén y el crecimiento empresarial en las Mypes de la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021, presentando un Rho de Spearman con resultado 0,617 y una significancia bilateral de  $p = 0,000$ , así es como se acepta la  $H_{a2}$ . Es así que se concluyó que los



almacenes tienen relación con el crecimiento empresarial. Es así que se concluyó que una buena gestión de almacenes permite un buen CE para las Mypes de la industria automotriz, permitiendo un correcto almacenaje de los productos que implica tanto estructura como cuidado de los insumos, evitando así pérdidas innecesarias o fallas que podrían desencadenar en la obstrucción de la SCM y permitiendo el oportuno flujo de materiales requeridos por la demanda.

Cuarta: Se evidenció una correlación estadística positiva media, entre el transporte y el crecimiento empresarial en las Mypes de la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021, presentando un Rho de Spearman con resultado 0,499 y una significancia bilateral de  $p = 0,000$ , así es como se acepta la  $H_{a3}$ . Es así como se concluye que la buena gestión del transporte tiene relación con el CE. Así mismo se concluyó que una buena gestión del transporte permite un buen CE, ya que no se limita al traslado de mercancías, insumos o materiales, sino que optimiza los procesos evitando así pérdidas de documentación, demoras en entrega y otros costos variantes, generando lazos de confianza entre la empresa, el personal de transporte siendo este tercerizado o no y los consumidores.

Quinta: Se evidenció una correlación estadística positiva considerable, entre las compras y el crecimiento empresarial en las Mypes de la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021, presentando un Rho de Spearman con resultado 0,697 y una significancia bilateral de  $p = 0,000$ , así es como se acepta la hipótesis específica 4. Por eso se concluyó que las compras tienen relación con el crecimiento empresarial. Así mismo se concluyó que una buena gestión de compras permite un buen crecimiento empresarial, ya que evita gastos innecesarios de tiempo y recursos, siendo esto fundamental para el ahorro de la empresa, permite tener una plena confianza en que los proveedores cumplirán con los plazos establecidos generando lazos de fidelidad entre ambas partes

Sexta: Se evidenció una correlación estadística positiva media, entre las aduanas y el CE en las Mypes de la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021, presentando un Rho de Spearman con resultado

0,254 y una significancia bilateral de  $p = 0,001$ , así es como se acepta la Ha5. Por ello se concluyó que las aduanas tienen relación con el CE. Es así como se concluye que una buena gestión de las aduanas en las Mypes de la industria automotriz permite un buen CE de las mismas ya que al poseer un nivel de conocimientos más alto sobre leyes y documentación pueden gestionar de forma más veloz y correcta las importaciones.

Séptima: Se evidenció una correlación estadística positiva media, entre la distribución y el CE en las Mypes de la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021, presentando un Rho de Spearman con resultado 0,202 y una significancia bilateral de  $p = 0,012$ , así es como se acepta la Ha6. Por eso se concluyó que la distribución tiene relación con el crecimiento empresarial. Es así como se demostró que una buena gestión de la distribución en las Mypes de la industria automotriz permite un buen crecimiento empresarial, ya que de esta manera logran fidelizar al consumidor mostrando una entrega de productos personalizada y una gran posibilidad de nueva compra, dando valor agregado de esta forma al producto vendido.

## VII. RECOMENDACIONES

Se formularon las siguientes recomendaciones:

- Primera: Se recomendó establecer un diagrama de flujo detallando el circuito de los productos en la cadena de suministros de la empresa para que de esta forma cada colaborador de la empresa identifique sus labores y responsabilidades, al igual que sepa con quien contactar para solicitar información de los procesos. Así mismo se recomienda mantener actualizado el plan de crecimiento de la empresa resaltando los objetivos establecidos para evitar desvíos en los procesos. analizando a detalle de forma periódica los resultados en base a cómo se está desarrollando la SCM dentro de la empresa y plantear medidas correctivas para aumentar su eficiencia. Además, se recomienda mantener un flujo constante de comunicación entre cada uno de los engranajes funcionales dentro de la empresa para evitar percances.
- Segunda: Se recomendó implementar programas digitales especializados de inventario en las Mypes de la industria automotriz, a fin de obtener un mejor control de las existencias dentro de la organización. A demás se recomienda hacer inventarios frecuentemente para evitar las compras de productos que ya tienen en existencias.
- Tercera: Se recomendó estructurar y organizar los espacios de los almacenes, optimizándolos al máximo con el uso de estantes metálicos fijos y otros móviles, que mejoren el cuidado de los productos y favorezcan la rotación, ya que representa un engranaje principal dentro de la SCM y es fundamental en el proceso de crecimiento empresarial.
- Cuarta: Se recomendó a las Mype transportar sus productos con vehículos propios o buscar terceros que brinden la calidad y confianza firmando contratos de antemano con una duración de al menos 3 meses lo cual evitará que desligue responsabilidad de ocurrir algún contratiempo, así mismo hacer hincapié en el empaquetado del producto para evitar daños y gastos no contemplados. A demás se recomienda capacitar al personal en temas de prevención, documentación y picking de pedidos.

- Quinta: Se recomendó realizar una mejor selección de proveedores, analizando de manera imparcial el desempeño y trayectoria de cumplimiento que poseen, así mismo tomando en cuenta la calidad, precio y el tiempo de que demoran de entrega. Además, se recomendó dar seguimiento continuo a las compras para evitar retrasos que repercutan en pérdidas y ocasionen clientes inconformes, como también la búsqueda de mejores proveedores de las diferentes nacionalidades para obtener precios más competitivos que permitan a las organizaciones tener un posicionamiento y crecimiento en el mercado.
- Sexta: Se recomendó capacitarse a consciencia sobre las reglas y leyes que engloban al proceso de importación para evitar demoras en las operaciones. Además de contratar un agente de aduanero confiable que asesore en los procesos de compras internacionales y facilite el llenado de documentos, para así evitar costos fuera de lo planeado.
- Séptima: Se recomendó definir un solo distribuidor confiable de preferencia que sea propio de la empresa, que se encargue de la entrega de productos de manera jovial y personalizada al cliente, procurando mantenerse en sincronía con los objetivos de la empresa, así mismo poner especial dedicación a la calidad del trato a los consumidores y clientes potenciales en los despachos en tienda que tengan, ya que es la mejor manera de mantener fidelizado al cliente.

## REFERENCIAS

Arreguin, J. y Arreguin, L. (2020) Crecimiento empresarial, Recuperado de <https://www.amazon.com/-/es/Javier-Arreguin/dp/B08GVJLKW6>

Barrantes, F., Cebreros, P., Urdy, C. (2017) *La gestión logística y su influencia en la competitividad en las PyMEs del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Puente Piedra [Tesis de pregrado]. Universidad San Ignacio de Loyola, Perú.*

Asorza, R. (2020). *Utilización del modelo K en la gestión de una cadena de suministros para favorecer el crecimiento en los puntos de venta de los negocios retail de calzado. Industrial Data*, 23(1), 189-206. <https://doi.org/10.15381/idata.v23i1.17521>

Baena, G. (2017) *Metodología de la investigación, México, Grupo Editorial Patria.*

Baleta, E., y Olmedo, A. (2020). *Cadena de suministros: Una alternativa de planificación de productos en el sector industrial de Colombia. CIENCIAMATRIA*, 6(11), 150-164. <https://doi.org/10.35381/cm.v6i11.332>

Baquerizo, J. (2018). *El endeudamiento financiero y el crecimiento empresarial de las micro y pequeñas empresas de la localidad de Huancavelica, 2015. [Tesis de pregrado]. Universidad Nacional de Huancavelica, Perú.*

Barrantes, F., Cebreros, P., Urdy, C. (2017) *La gestión logística y su influencia en la competitividad en las PyMEs del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Puente Piedra [Tesis de pregrado]. Universidad San Ignacio de Loyola, Perú.*

Batero, D., y Orjuela, J. (2018). *El Problema de Ruteo e Inventarios en Cadenas de Suministro de Perecederos: Revisión de Literatura. Ingeniería*, 23(2), 117–143. <https://doi.org/10.14483/23448393.12691>

Blázquez, F. , Dorta, J. , Verona, M. (2006) *Factores del crecimiento empresarial. Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas, INNOVAR*, 16, 43-56. <https://www.redalyc.org/pdf/818/81802804.pdf>

Bonilla, D. , Oña, B. , López, H. (2018, diciembre 19). *Medición de innovación tecnológica como eje central del crecimiento empresarial familiar del sector carrocero de la Provincia de Tungurahua, Lasallista*, volumen 15 (2), 271-285

Bouncken, R., Kraus, S., y Roig N. (2021). *Knowledge- and innovation-based business models for future growth: digitalized business models and portfolio considerations*. *Review of Managerial Science*, 15(1), 1-14.  
<http://dx.doi.org/10.1007/s11846-019-00366-z>

Bova, T. (2018) *10 estrategias para impulsar el crecimiento de tu empresa* Gorwth IQ. Recuperado de <https://www.amazon.com/-/es/Tiffani-Bova/dp/841762323X>.

Calatayud, A. y Katz, R.(2019),*Cadena de suministro 4.0*. Recuperado de [https://cloud.mail.iadb.org/Multi\\_pubLP?page=cadena-de-suministro-4-0&UTMM=Organic&UTMS](https://cloud.mail.iadb.org/Multi_pubLP?page=cadena-de-suministro-4-0&UTMM=Organic&UTMS)

Calderón, M. , Roark, G., Urrutia, S., Paravié, D., Rohvein, C. (2017). *Metodología para la clasificación y diagnóstico de cadenas de suministro: Journal of strategic studies*. *Revista Ciencias Estrategicas*, 25(38), 279-298. doi:<http://dx.doi.org/rces.v25n38.a2>

Campos, J. (2019). *Desempeño de las cadenas de suministro en un contexto de red*. *Entramado*, 15(1), 330–344. <https://doi.org/10.18041/1900-3803/entramado.1.5431>

Canales C. y Huahualuque C. (2019). *Gestión administrativa y su influencia en el crecimiento empresarial de Llanmaxxis del Perú SAC*. 2017 [Tesis de pregrado]. Universidad de las Americas, Perú.

Canals, J. (2000) *La gestión del crecimiento de la empresa*, España, Editorial Mc Graw Hill.

Carreño, A. (2018), *Cadena de suministro y logística*, Perú, fondo editorial PUCP.

Castro, C. (2019) *Análisis de la cadena de abastecimiento y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Colgate-Palmolive. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Ecuador*

Castro, R. (2018). *Gestión de la cadena de suministros y los servicios de outsourcing de Corpolcas RyN Peru SAC-Puente Piedra [Tesis de pregrado]. Universidad Cesar Vallejo, Perú.*

Cesinger, B., Gundolf, K., & Géraudel, M. (2018). Growth intention and sales revenue growth in small business: the mediating effect of firm size growth: *Journal international de la gestion technologique. International Journal of Technology Management*, 78(3), 163-181. <http://dx.doi.org/10.1504/IJTM.2018.095628>

Cevallos, M. y Guerrero, M. (2021). *Gestión de calidad y crecimiento empresarial: Análisis bibliométrico. Revista Venezolana De Gerencia*, 26(93), 318. Recuperado de <https://search.proquest.com/scholarly-journals/gestión-de-calidad-y-crecimiento-empresarial/docview/2493529656/se-2?accountid=37408>

Cousins, P. , Lawson, B. , Petersen, K. y Fugate, B. (2019). *Investigar las prácticas y el desempeño de la gestión de la cadena de suministro verde: los roles moderadores de la ecocentricidad y la trazabilidad de la cadena de suministro. Revista Internacional de Gestión de Operaciones y Producción*, 39 (5), 767-786. <https://doi.org/10.1108/IJOPM-11-2018-0676>

Cyron, T., y Zoellick, J. (2018). *Business Development in Post-Growth Economies: Challenging Assumptions in the Existing Business Growth Literature. Management Revue*, 29(3), 206-229. <http://dx.doi.org/10.5771/0935-9915-2018-3-206>

Daccarett, G. (2018). *Estrategia de crecimiento para empresa outsourcing de distribución logística [Tesis de maestría]. Universidad de Chile, Chile*

De la Cruz, A. (2020, Marzo 27). *Coronavirus: ¿Cuánto impacta en las cadenas de suministros?. Conexión Esan.*  
<https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2020/03/27/coronavirus-cuanto-impacta-en-las-cadenas-de-suministros/>

Delgado, A. (2020, Abril 3). *El Covid-19 y sus impactos en la cadena de suministro*. Generix Group de <https://www.generixgroup.com/es/blog/covid-19-impacto-cadena-suministro>

Díaz, S. (2020). *Cadena de suministro y capacidad de respuesta del servicio en Bera del Perú S.A.C., San Martín de Porres, 2020 [Tesis de pregrado]*. Universidad César Vallejo, Perú.

Elbl, D. (2021). *Financial inclusion and small businesses growth [Tesis de maestría]*. Universidad de Chile, Chile

Florescu, M., Ceptureanu, E., Cruceru, A., & Ceptureanu, S. (2019). Sustainable supply chain management strategy influence on supply chain management functions in the oil and gas distribution industry. *Energies*, 12(9), 1632.  
doi:<http://dx.doi.org/10.3390/en12091632>

Gabela, M. A. (2017). *Propuesta de un modelo de gestión logística de abastecimiento para las micro empresas de comercialización de lubricantes en el distrito metropolitano de Quito [Tesis de maestría]*. Universidad de las Fuerzas Armadas, Ecuador.

Gahona, O. (2020). *Gestión de proveedores en la cadena de suministro de la minería del cobre en Chile*. *Revista Venezolana De Gerencia*, 25(92), 1671.  
doi:<http://dx.doi.org/10.37960/rvg.v25i92.34288>

García, J. (2018). *Gestión de la cadena de suministro: análisis del uso de las TIC y su impacto en la eficiencia [Tesis doctoral]* Universidad Complutense de Madrid, España.

García, J. y Bermeo, J. (2018), *Logística empresarial*. Recuperado de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14275/1/Cap.1-Log%C3%ADstica%20Empresaria%20.pdf>

George, D. y Mallery, P. (2003). *SPSS for Windows step by step: A simple guide and reference*. 11.0 update (4th ed.). Boston: Allyn & Bacon



Gielnik, M. , Zacher, H., & Schmitt, A. (2017, Julio). *How Small Business Managers' Age and Focus on Opportunities Affect Business Growth: A Mediated Moderation Growth Model*. *Journal of Small Business Management*, 55(3), 460-483. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.1111/jsbm.12253>

Giuseppe Vanoni Martínez, Carlos Rodríguez. (2017). *Estrategias de crecimiento implementadas por los grupos económicos del Ecuador (2007-2016)*. *Innovar*, 27(65), 39-55.

Gómez, D. (2017). *Control interno de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa central de belleza sac, distrito de Miraflores [Tesis de pregrado]*. Universidad Autónoma del Perú, Perú.

Gómez, Zuluaga, Ceballos, & Palacio. (2019). *Supply Chain Management and Productivity in Scientific Literature*. *I+D revista de investigaciones*, 14 (2), 40-51. doi:<https://doi.org/10.33304/revinv.v14n2-2019004>

Guevara, E.(2018). *La gestión de la cadena de suministro sostenible en la industria alimenticia*. *Ad-Minister*, (33), 113-134. doi:<http://dx.doi.org/10.17230/ad-minister.33.6>.

Hernández, R. , Mendoza, C. (2018) *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*, México, Editorial Mc Graw Hill. Recuperado de <https://doi.org/10.22507/rli.v15n2a21>

Huamán (2017) *El control interno de almacén y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Corporación Panaservice S.A.C. Trujillo, 2017 [Tesis de maestría]*. Universidad Nacional de Trujillo, Perú.

Huaynatis S. (2019). *innovación de servicios y crecimiento empresarial de las mypes de la asociación hijos de Apurímac, distrito de Ate 2018 [Tesis de pregrado]*. Universidad César Vallejo, Perú.

Humpiri, M. , Valdez, A. (2018) *Relación entre la cadena de suministro y la rentabilidad de las empresas importadoras de autopartes para vehículos pesados en el distrito de Ate, 2017 [Tesis de pregrado]. Universidad San Ignacio de Loyola, Perú.*

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2020, diciembre 07) *Demografía empresarial en el Perú – III trimestre 2020* Recuperado de [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin-demografia\\_empresarial.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin-demografia_empresarial.pdf)

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2021, marzo 12) *Demografía empresarial en el Perú – IV trimestre 2020. (2020)* Recuperado de [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin\\_demografia\\_empresarial\\_3.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin_demografia_empresarial_3.pdf)

León, J. (2019). *Emprendimiento empresarial y crecimiento económico en Perú. Estudios Gerenciales*, 35(153), 429-439. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2019.153.3331>

Longenecker, J. , Palich, L. , Petty, J. , Hoy, F. (2012) *Administración de pequeñas empresas, México, Editorial Cengage Learning.*

López, P. (2015) *Metodología de la investigación social cuantitativa*, Recuperado de [https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163564/metinvsoccua\\_a2016\\_cap1-2.pdf](https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163564/metinvsoccua_a2016_cap1-2.pdf).

Nugent, M., Quispe, J., Llave, A. , Morales, J.(2019). *Gestión de cadena de suministro: Una mirada desde la perspectiva teórica. Revista Venezolana De Gerencia*, 24(88), 1136. doi:<http://dx.doi.org/10.31876/revista.v24i88.30168>

Paredes, R. (2017) *Sincronización de operaciones de la cadena de suministro y su incidencia en la rentabilidad de la empresa CUC. SAC. – Moche, Trujillo año 2017 [Tesis de pregrado]. Universidad César Vallejo, Perú.*

Ponce, P., Grijalva, D. F., Ayala, V., Pontón, Y. (2018). *Does firm innovation lead to high growth? evidence from ecuadorian firms. Cuadernos De Economía*, 37(75), 697-726. doi: <http://dx.doi.org/10.15446/cuad.econ.v37n75.68621>

Pumagualli, K. y Zavala, J. (2017) *El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de los Almacenes León, cantón Riobamba período 2014-2015*[Tesis de pregrado]. Universidad Nacional de Chimborazo, Ecuador.

Räsänen T. (2020). *Developing business growth for SMEs through loyalty management collaboration. Case: Company X* [Tesis de maestría]. LAB UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES LTD, Finlandia.

Ries, E. (2018) *The startup way: how modern companies use entrepreneurial management to transform culture and drive long-term growth*. Recuperado de [https://www.amazon.com/-/es/Eric-Ries-ebook/dp/B01MYG4MNA/ref=sr\\_1\\_1?\\_\\_mk\\_es\\_US=%C3%85M%C3%85%C5%BD%C3%95%C3%91&dchild=1&keywords=the+startup+way&qid=1617694708&s=books&sr=1-1](https://www.amazon.com/-/es/Eric-Ries-ebook/dp/B01MYG4MNA/ref=sr_1_1?__mk_es_US=%C3%85M%C3%85%C5%BD%C3%95%C3%91&dchild=1&keywords=the+startup+way&qid=1617694708&s=books&sr=1-1).

Riojas, Q. (2018). *Gestión de la cadena de suministro y ventas en la empresa recuperaciones plásticas S.A.C., Zárata, 2018*. [Tesis de pregrado] Universidad Cesar Vallejo, Perú.

Rodríguez, A., Paredes, M., Ramos, A. (2017). *Evaluación sistémica de una política de flexibilidad de volumen en una cadena de suministro distribuidora de papaya*. Revista EIA, 14(27), 43-62. doi:<http://dx.doi.org/10.24050/reia.v14i27.865>

Rodríguez, V (2019) *Gestión logística y competitividad de las Mypes del sector construcción, distrito de San Marcos, provincia de Huari, 2019*. [Tesis de pregrado] Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. Perú.

Sarli, J. , Leone, H., Gutierrez, M. (2018). *SCFHLLA: Un modelo de interoperabilidad semántica para simulación distribuida de cadenas de suministro*. Revista Ibérica De Sistemas e Tecnologias De Informação, (30), 34-50. doi:<http://dx.doi.org/10.17013/risti.30.34-50>

Suárez, S., Limas J. (2020). *El comercio electrónico (e-commerce) un aliado estratégico para las empresas en Colombia*. Revista Ibérica De Sistemas e Tecnologias

*De Informação*, , 235-251. <https://search.proquest.com/scholarly-journals/el-comercio-electronico-e-commerce-un-aliado/docview/2452330181/se-2?accountid=37408>

Thorlakson , T. , de Zeher, J. , Lambin, E. (2018, febrero 27) *Companies' contribution to sustainability through global supply chains*, *National Academy of Sciences* ,115 (9) 2072 a 2077. <https://doi.org/10.1073/pnas.1716695115>

Torres, N., y Calsina, W. (2020). *Modelo de gestión de la cadena de suministro y la rentabilidad de los principales laboratorios farmacéuticos del Perú*. *Industrial Data*, 23(1), 53-72. <https://doi.org/10.15381/idata.v23i1.16265>

Vargas, C., García, J. (2017). *Evaluando el impacto de los sistemas ERP sobre el rendimiento de la cadena de suministro mediante ISM*. *Working Papers on Operations Management*, 8, 101-103. doi:<http://dx.doi.org/10.4995/wpom.v8i0.7183>

Vinajera, A., Marrero, F., Cespón, R. (2020). *Evaluación del desempeño de la cadena de suministro sostenible enfocada en procesos*. *Estudios Gerenciales*, 36(156), 325-336. doi:<http://dx.doi.org/10.18046/j.estger.2020.156.3699>

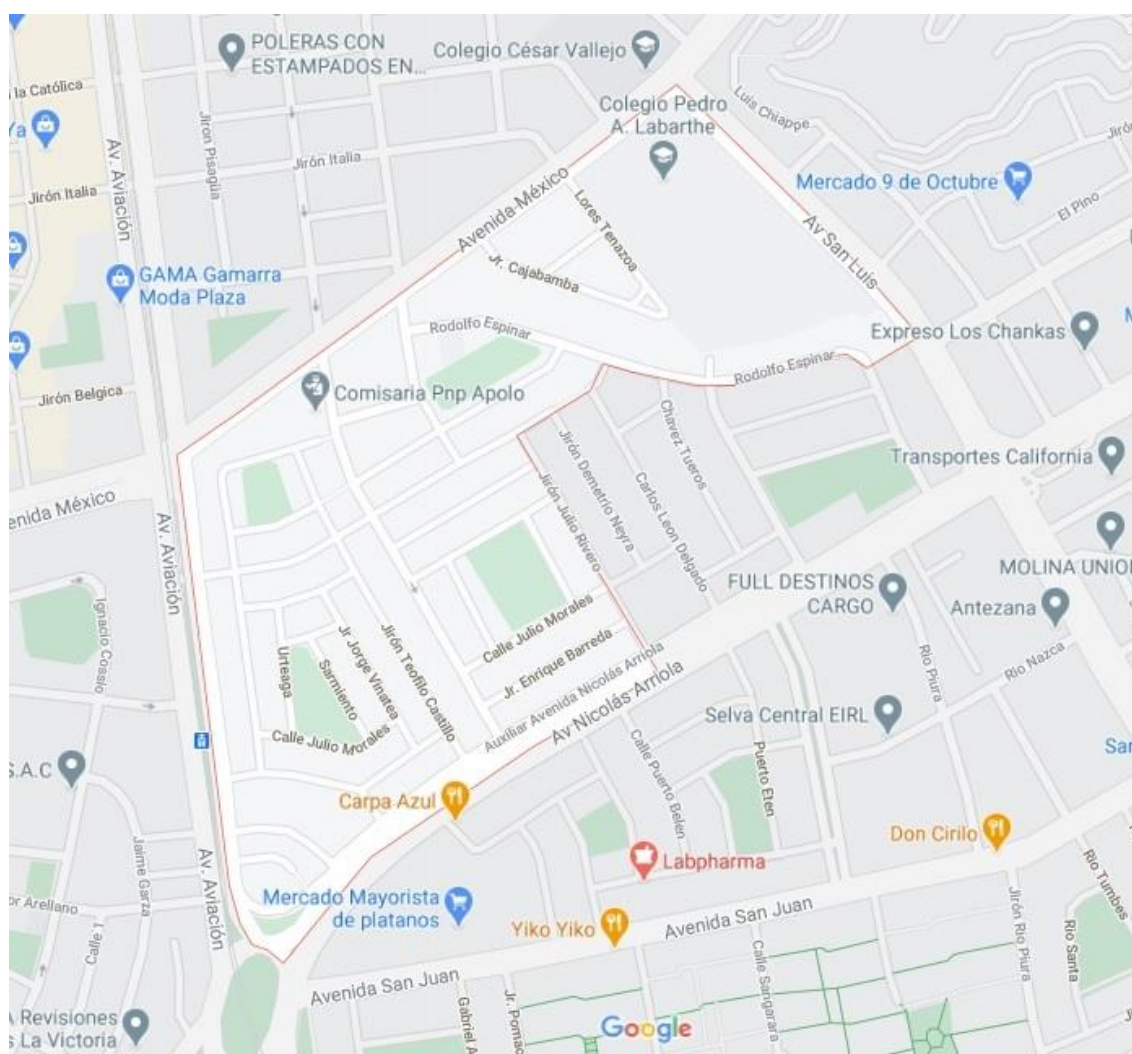
## ANEXOS

### Anexo 01.- Realidad local.

La investigación se desarrolló en la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, distrito de Lima – Perú. Se tomó a los trabajadores de 32 empresas que laboran en el sector automotriz de la urbanización Apolo.

Mapa de Google que define la ubicación de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria

<https://goo.gl/maps/2KUr2pxyiUAeHmDJA>



Las siguientes empresas fueron sujeto de investigación, se detallan en el siguiente cuadro:

## Matriz de empresas

N°	Empresa	RUC		Dirección		Página web	Redes sociales
1	Soligen S.A.C.	20511384061		Av. Nicolas Arriola Nro. 1321 Urb. Apolo	La Victoria - Lima	<a href="http://soligensac.com/">http://soligensac.com/</a>	
2	O-Ring'S Home E.I.R.L.	20503410380		Avenida Nicolás Arriola 1411 Urb. Apolo	La Victoria - Lima	<a href="http://www.oringhome.com/">http://www.oringhome.com/</a>	
3	O-Ring'S Home E.I.R.L.	20503410380	Sucursal	Avenida Nicolás Arriola 1415A4 Urb. Apolo	La Victoria - Lima	<a href="http://www.oringhome.com/">http://www.oringhome.com/</a>	
4	Rodamientos Ramos E.I.R.L.	20507395385		Avenida Nicolas Arriola 1447 URB. Apolo	La Victoria - Lima		
5	J Y W Repuestos Sociedad Anonima Cerrada	20203650729	Sucursal	Avenida Nicolas Arriola 1435 Urb. Apolo	La Victoria - Lima	<a href="https://efacturacion.pe/client-item/jyw-repuestos/jyw-repuestos/">https://efacturacion.pe/client-item/jyw-repuestos/jyw-repuestos/</a>	<a href="https://www.facebook.com/JywRepuestosSac/">https://www.facebook.com/JywRepuestosSac/</a>
6	DISCOS & TRANSMISIONES E.I.R.L.	20565471342		Av. Nicolas Arriola Nro. 1429 Urb. Apolo	La Victoria - Lima		<a href="https://www.facebook.com/repuestosyparteszfp/er/">https://www.facebook.com/repuestosyparteszfp/er/</a>
7	H&H ERSATZ S.A.C.	20602467512	Sucursal	Avenida Nicolas Arriola 1417 A Urb. Apolo	La Victoria - Lima	<a href="http://www.ersatz.com.pe/">http://www.ersatz.com.pe/</a>	<a href="https://www.facebook.com/ersatz.com.pe/">https://www.facebook.com/ersatz.com.pe/</a>
8	DISCOS & TRANSMISIONES EIRL	20565471342		Avenida Nicolas Arriola 1419 B Urb. Apolo	La Victoria - Lima		
9	CONSORCIO CETRAMAQ S.A.C.	20529275871	Sucursal	Av. Nicolás Arriola 1455 La Victoria Urb. Apolo	La Victoria - Lima		<a href="https://www.facebook.com/pages/CONSORCIO-CETRAMAQ-SAC/">https://www.facebook.com/pages/CONSORCIO-CETRAMAQ-SAC/</a>
10	Invalbe S.A.C.	20602765408		Av. Nicolas Arriola Nro. 1459	La Victoria - Lima		
11	I.C.C. Comercial del Centro S.A.C.	20536053469		Nicolas Arriola Nro. 1479 (Fte a Mercado de Platanos)	La Victoria - Lima		
12	HANDOK HIDRAULICA SAC	20505232179	Sucursal	AV. NICOLAS ARRIOLA NRO. 1489 Urb. Apolo	La Victoria - Lima		
13	REPUESTOS HUANCA E.I.R.L.	20515974513		Av Nicolas Arriola 1493 Urb Apolo	La Victoria - Lima		<a href="https://www.facebook.com/ATrepuestos/">https://www.facebook.com/ATrepuestos/</a>

14	IMPORTACIONES VANIA E.I.R.L.	20601373867		Av. Nicolas Arriola Nro. 1511 Urb Apolo	La Victoria - Lima	<a href="http://repuestosguru.com/">http://repuestosguru.com/</a>	<a href="https://www.facebook.com/repuestosguru/">https://www.facebook.com/repuestosguru/</a>
15	REPUESTOS ARVAL DIESEL E.I.R.L.	20516178273		Av. Nicolas Arriola Ref. Nro. 1489 A	La Victoria - Lima		<a href="https://www.facebook.com/repuestos.arvaldiesel/">https://www.facebook.com/repuestos.arvaldiesel/</a>
16	Direpsa S.A.C.	20502062388	sucursal	Av. Nicolas Arriola Ref. Nro. 1489 B	La Victoria - Lima	<a href="https://direpsa.com.pe/">https://direpsa.com.pe/</a>	<a href="https://www.facebook.com/direpsa.repuesterasibron/">https://www.facebook.com/direpsa.repuesterasibron/</a>
17	INVERSIONES YULISSA Z.H. E.I.R.L.	20554034498	sucursal	Av. Nicolas Arriola Nro. 11485 Urb Apolo	La Victoria - Lima		<a href="https://www.facebook.com/Inversiones-yulissadiesel/">https://www.facebook.com/Inversiones-yulissadiesel/</a>
18	APACHETA E.I.R.L.	20523469674		Av. Nicolas Arriola Nro. 1499 (Alt del Ovalo Arriola)	La Victoria - Lima		
19	M & M REPUESTOS Y SERVICIOS S.A.	20101759688		Av. Nicolas Arriola Nro. 1723	La Victoria - Lima	<a href="http://www.mym.com.pe">http://www.mym.com.pe</a>	<a href="https://www.facebook.com/MyMRepuestosOficial/">https://www.facebook.com/MyMRepuestosOficial/</a>
20	RODAFIN S.R.L.	20550549167		Av. Nicolas Arriola Nro. 1573	La Victoria - Lima		
21	R y L Repuestos S R L	20139422776		Av. Nicolas de Arriola Nro. 1533	La Victoria - Lima		<a href="https://www.facebook.com/pages/R-L-REPUESTOS-SRL/1387434831487890">https://www.facebook.com/pages/R-L-REPUESTOS-SRL/1387434831487890</a>
22	Repuestos Inga Srl	20100300304		Av Nicolás Arriola Nro 2205	La Victoria - Lima		
23	Frenos y Embragues "Aliaga"			Av. Nicolas Arriola Nro. 1390	La Victoria - Lima		<a href="https://www.facebook.com/Frenos-y-Embragues-Aliaga-227516304271996/">https://www.facebook.com/Frenos-y-Embragues-Aliaga-227516304271996/</a>
24	BALDEON DIESEL S R LTDA	20101721443		Calle Tres avenidas 175 Urb Apolo	La Victoria - Lima	<a href="https://baldeondiesel.com/">https://baldeondiesel.com/</a>	
25	REPUEST Y LUBRIC MALDONADO HNOS SRL	20110540729		Av. Nicolas Arriola Nro. 1519 Urb Apolo	La Victoria - Lima	<a href="https://www.repuestosdieselmaldonados.com/">https://www.repuestosdieselmaldonados.com/</a>	
26	MUELLES CASAS S.R.L	20392671448		Av. Aviacion Nro. 1501 Urb Apolo	La Victoria - Lima		<a href="https://www.facebook.com/MuellesCasas/">https://www.facebook.com/MuellesCasas/</a>
27	IMPORTACIONES ESPINOZA S.A.	20100835321		Av. Aviacion Nro. 1427 Urb Apolo	La Victoria - Lima		

28	BETHOVEN FRENOS & EMBRAGUES E.I.R.L.	20602735711		Av. Aviacion Nro. 1537	La Victoria - Lima		
29	LA TIENDA DEL MUELLE E.I.R.L.	20544112946		Av. Aviacion Nro. 1507	La Victoria - Lima		<a href="https://www.facebook.com/people/La-Tienda-Del-Muelle-Eirl/">https://www.facebook.com/people/La-Tienda-Del-Muelle-Eirl/</a>
30	JB REPUESTOS CASAS E.I.R.L.	20600670353		Av. Aviacion Nro. 1519	La Victoria - Lima		
31	R.B.Z. REPUESTOS E.I.R.L.	20513907681		Av. Aviacion Nro. 1525	La Victoria - Lima		<a href="https://www.facebook.com/pages/RBZ-Repuestos-EIRL/">https://www.facebook.com/pages/RBZ-Repuestos-EIRL/</a>
32	REPUESTOS ROGGER Y RONY S.R.L.	20504420630		Av. Aviacion Nro. 1543 (Cruce Av Arriola)	La Victoria - Lima		
33	Neumaticos Chiclayo Eirl	20479597139	sucursal	Av Nicolas Arriola 1385 Urb Apolo	La Victoria - Lima		<a href="https://www.facebook.com/carranzasisabedellantas/">https://www.facebook.com/carranzasisabedellantas/</a>



## Anexo 2.- Matriz de Operacionalización de las variables

VARIABLES	DENIFICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Variable Independiente: <b>Gestión de la cadena de suministro</b>	Carreño (2018) está formada por empresas que coordinan y colaboran con el objetivo de explotar una oportunidad de mercado, satisfaciendo las necesidades de los clientes. Dichas empresas, que conforman la cadena de suministro, son proveedores, fabricantes, distribuidores, minoristas y el mismo cliente final. Cabe resaltar la importancia de la coordinación y la colaboración en las cadenas de suministro, pues está distingue a la cadena de suministro de las empresas que se relacionan a través de la compra y venta de stocks unas a otras, sin administrar de manera integrada los flujos de productos, información y fondos que se producen entre las empresas. (pp. 19-20)	La gestión de la cadena de suministros se desarrolla en 6 dimensiones y 17 indicadores. Se recaudará información mediante un cuestionario, aplicando la escala tipo Likert, a través la técnica de encuesta.	Inventarios	Clasificación de inventarios	Ordinal Tipo Likert:  Nunca = 1 Casi nunca = 2 A veces = 3 Casi siempre = 4 Siempre = 5
				Costos de Inventario	
				Rotación y cobertura	
			Almacén	Infraestructura	
				Equipos de manipulación	
				Preparación de pedidos	
				Costos de almacenaje	
			Transporte	Preparación de la carga	
				Costos por puntos de entrega	
				Documentación	
			Compras	Orden de compra	
				Selección de proveedores	
				Seguimiento y recepción	
			Aduanas	Proceso de importación	
			Distribución	Canales de distribución	
				Redes de distribución	
				Costos por distribución	
Variable Dependiente: <b>Crecimiento empresarial</b>	Arreguin y Arreguin (2020) define por crecimiento empresarial el proceso que atraviesa una organización comercial con el fin de aumentar sus capacidades estructurales, económicas, de producción y de capital humano, con la visión de cubrir las solicitudes y altas demandas de los productos o servicios que esta oferte. (p. 10)	El crecimiento empresarial se desarrolla y se integra por 3 dimensiones y 15 indicadores. Se recaudará información mediante un cuestionario, aplicando la escala tipo Likert, mediante la técnica encuesta.	Diagnóstico Interno	Planificación	Ordinal Tipo Likert:  Nunca = 1 Casi nunca = 2 A veces = 3 Casi siempre = 4 Siempre = 5
				Organización	
				Dirección	
				Control	
			Análisis Externo	Competidores	
				Clientes	
				Proveedores	
				Demanda	
				Mejora Tecnológica	
				Financiación	
				Apoyo gubernamental	
			Estrategias	Económico	
				Calidad	
				Logística	
				Marketing	

### Anexo 3.-Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variable	Metodología	Población y muestra
<b>Problema general:</b> ¿Cómo se relaciona la gestión de la cadena de suministros y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021?	<b>Objetivo general:</b> Determinar qué relación existe entre la gestión de la cadena de suministros y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021.	<b>Hipótesis general:</b> Existe relación entre la gestión de la cadena de suministro y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021.	V1: Gestión de la cadena de suministro  Dimensiones: 1. Inventarios 2. Almacén 3. Transporte 4. Compras 5. Aduanas 6. Distribución  V2: Crecimiento empresarial  Dimensiones: 1. Diagnóstico interno 2. Análisis externo 3. Estrategias	<b>Enfoque de investigación</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cuantitativo</li> </ul> <b>Tipo de investigación</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Básica</li> </ul> <b>Nivel de la investigación</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Descriptivo - correlacional</li> </ul> <b>Diseño de la investigación</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>No experimental, de corte transversal.</li> </ul> <b>Método:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Hipotético-Deductivo</li> </ul> <b>Técnica de recolección de datos:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Encuesta</li> </ul> <b>Instrumento de recolección de datos:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cuestionario para la V1 y V2</li> </ul>	<b>Población:</b> La población estuvo compuesta por 256 trabajadores de las Mypes de la industria automotriz en la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, Lima-Perú  <b>Muestra:</b> Se usó un muestreo probabilístico y se seleccionó a 154 trabajadores de las Mypes de la industria automotriz  n = 154
<b>Problemas específicos:</b> 1. ¿Cómo se relaciona la gestión de inventarios y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021? 2. ¿Cómo se relaciona la gestión de almacenes y crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021? 3. ¿Cómo se relaciona la gestión del transporte y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el	<b>Objetivos específicos:</b> 1. Determinar qué relación existe entre la gestión de inventarios y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021. 2. Determinar qué relación existe entre la gestión de almacenes y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021. 3. Determinar qué relación existe entre la gestión del transporte y el crecimiento empresarial	<b>Hipótesis específicas</b> 1. Existe relación entre los inventarios y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021. 2. Existe relación entre los almacenes y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021. 3. Existe relación entre el transporte y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en			

<p>distrito de La Victoria, 2021?</p> <p>4. ¿Cómo se relaciona la gestión de compras y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021?</p> <p>5. ¿Cómo se relaciona la gestión de aduanas y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021?</p> <p>6. ¿Cómo se relaciona la gestión de distribución y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021?</p>	<p>de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021.</p> <p>4. Determinar qué relación existe entre la gestión de compras y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021.</p> <p>5. Determinar qué relación existe entre la gestión de aduanas y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021.</p> <p>6. Determinar qué relación existe entre la gestión de distribución y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021.</p>	<p>el distrito de La Victoria, 2021.</p> <p>4. Existe relación entre las compras y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021.</p> <p>5. Existe relación entre las aduanas y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021.</p> <p>6. Existe relación entre la distribución y el crecimiento empresarial de Mypes en la industria automotriz de la urbanización Apolo en el distrito de La Victoria, 2021.</p>			
--	---	---	--	--	--

## Anexo 4.- Cuestionarios

### Cuestionario de gestión de la cadena de suministro

Edad: \_\_\_\_\_ Sexo: \_\_\_\_\_

**INSTRUCCIONES:** A continuación, encontrará afirmaciones sobre Gestión de la cadena de suministro de la empresa. Lea cada una con mucha atención; luego, marque la respuesta que mejor lo describa con una **X** según corresponda. Recuerde, no hay respuestas buenas, ni malas. Conteste todas las preguntas con la verdad **OPCIONES DE RESPUESTA:**

**S** = Siempre  
**CS** = Casi Siempre  
**AV** = Algunas Veces  
**CN** = Casi Nunca  
**N** = Nunca

Nº	PREGUNTAS	S	CS	AV	CN	N
1	La empresa hace una correcta gestión de inventarios.					
2	La empresa usa criterios para clasificar los inventarios.					
3	La empresa es consciente de los costos de inventario					
4	La empresa hace inventarios mensualmente					
5	La empresa mantiene el stock adecuado de sus productos					
6	La empresa utiliza correctamente los espacios de su almacén					
7	La empresa almacena correctamente sus productos					
8	La empresa provee equipos de seguridad a los trabajadores					
9	La empresa brinda seguros contra accidentes a sus colaboradores					
10	Los pedidos son despachados a tiempo					
11	Los pedidos son empaquetados correctamente					
12	Los pedidos son entregados de acuerdo a las órdenes de compra					
13	La tiene costos excesivos de almacenaje					
14	Se priorizan los pedidos para ser transportados					
15	Los pedidos son transportados de forma segura					
16	La empresa establece rutas definidas de entrega					
17	Se consolidan los pedidos para ahorrar gastos innecesarios					
18	La empresa hace una correcta gestión de los documentos para el transporte de los pedidos					
19	Almacén genera las órdenes de compra según las cantidades requeridas.					
20	El jefe de almacén verifica las de compra					
21	Se negocia con los proveedores					
22	La empresa establece parámetros para la selección de proveedores					
23	Almacén se encarga de dar seguimiento a la orden de compra hasta su llegada					

24	Almacén recepciona el pedido y verifica su totalidad según la orden de compra					
25	La empresa importa productos					
26	La empresa tiene problemas para distribuir la mercadería					
27	La empresa cuenta con un plan de acción en caso de una falla en la distribución					
28	La empresa cuenta con transporte propio para la venta de repuestos					
29	La empresa cuenta con redes de distribución					
30	La empresa se hace cargo por los costos de envío.					

***Gracias por completar el cuestionario.***

## Cuestionario de crecimiento empresarial

Edad: \_\_\_\_\_ Sexo: \_\_\_\_\_

**INSTRUCCIONES:** A continuación, encontrará afirmaciones sobre planeación estratégica de la empresa. Lea cada una con mucha atención; luego, marque la respuesta que mejor lo describa con una **X** según corresponda. Recuerde, no hay respuestas buenas, ni malas. Conteste todas las preguntas con la verdad **OPCIONES DE RESPUESTA:**

**S** = Siempre  
**CS** = Casi Siempre  
**AV** = Algunas Veces  
**CN** = Casi Nunca  
**N** = Nunca

N°	PREGUNTAS	S	C S	A V	C N	N
1	Estoy identificado con la visión de la empresa					
2	Conozco los objetivos de la empresa.					
3	La empresa me brinda los recursos necesarios para mi desempeño laboral					
4	Conozco las funciones que debo desempeñar					
5	La empresa me orienta a cumplir con sus objetivos.					
6	Tomo decisiones con el propósito de alcanzar los objetivos de la empresa					
7	La empresa evalúa el desempeño de los procesos					
8	La empresa mantiene una mejora continua en sus procesos					
9	La empresa estudia el mercado en busca de competidores directos					
10	Conozco las debilidades de los competidores					
11	La empresa identifica los gustos y preferencias de los consumidores.					
12	La empresa satisface las necesidades del cliente					
13	La empresa elige al mejor proveedor					
14	Evalúo a los proveedores más calificados.					
15	La empresa conoce las tendencias del mercado actual					
16	La empresa acostumbra hacer una proyección de la demanda					
17	La empresa capacita a sus trabajadores en nuevas tendencias tecnológicas.					
18	La empresa adapta sus actividades económicas a la era de la automatización					
19	La empresa supera los ingresos mensuales proyectados.					

20	La empresa tiene capacidad de inversión para futuros proyectos					
21	Conozco las leyes que apoyan el crecimiento empresarial para las MYPES.					
22	La empresa accede a créditos del Estado					
23	La empresa minimiza los costes de sus procesos para ser competitiva.					
24	La empresa ofrece precios acordes al mercado.					
25	La empresa verifica la calidad de los productos importados.					
26	La empresa verifica el buen estado de los productos antes de entregarlos a los clientes.					
27	La empresa utiliza un software para el control de sus existencias en almacén.					
28	La empresa rota correctamente su inventario.					
29	La empresa tiene un plan de mercadotecnia					
30	La empresa usa el marketing digital para promover sus ventas					

***Gracias por completar el cuestionario.***

## Anexo 5.- Validaciones

### Experto 1

**Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la Gestión de la cadena de suministro**

[illegible]

8	La empresa provee equipos de seguridad a los trabajadores		x		x		x
9	La empresa brinda seguros contra accidentes a sus colaboradores		x		x		x
	<b>Indicador 03:</b> Preparación de pedidos						
10	Los pedidos son despachados a tiempo		x		x		x
11	Los pedidos son empaquetados correctamente		x		x		x
12	Los pedidos son entregados de acuerdo a las órdenes de compra		x		x		x
	<b>Indicador 04:</b> Costos de almacenaje						
13	Evita los costos excesivos de almacenaje		x		x		x
	<b>Dimensión 03:</b> Transporte						
	<b>Indicador 01:</b> Preparación de la carga						
14	Se priorizan los pedidos para ser transportados		x		x		x
15	Los pedidos son transportados de forma segura		x		x		x
	<b>Indicador 02:</b> Costos por puntos de entrega						
16	La empresa establece rutas definidas de entrega		x		x		x
17	Se consolidan los pedidos para ahorrar gastos innecesarios		x		x		x
	<b>Indicador 03:</b> Documentación						
18	La empresa hace buena gestión de los documentos para el transporte de los pedidos		x		x		x
	<b>Dimensión 04:</b> Compras						



		<b>Indicador 01: Orden de compra</b>											
19	Almacén genera las órdenes de compra según las cantidades requeridas.				x				x				x
20	El jefe de almacén verifica las órdenes de compras.				x				x				x
		<b>Indicador 02: Selección de proveedores</b>											
21	Según el requerimiento de la orden de compra se negocia con el proveedor los siguiente: precio, cantidad y entrega.				x				x				x
22	La empresa establece parámetros para la selección de proveedores				x				x				x
		<b>Indicador 03: Seguimiento y recepción</b>											
23	Almacén se encarga de dar seguimiento a la orden de compra hasta su llegada				x				x				x
24	Almacén recepciona el pedido y verifica su totalidad según la orden de compra				x				x				x
		<b>Dimensión 05: Aduanas</b>											
		<b>Indicador 01: Proceso de importación</b>											
25	La empresa importa sus productos en relación calidad - precio para obtener mejores ganancias				x				x				x
		<b>Dimensión 06: Distribución</b>											
		<b>Indicador 01: Canales de distribución</b>											
26	Se presentan problemas en la distribución de la mercadería				x				x				x
27	La empresa cuenta con un plan de acción en caso de una falla en la distribución				x				x				x
		<b>Indicador 02: Red de distribución</b>											
28	Evalúan la capacidad del vehículo para transportar la mercadería			x					x				x

29	La empresa cuenta con redes de distribución				x				x				x
		<b>Indicador 03: Costos por distribución</b>											
30	La empresa se hace cargo por los costos de envío.				x				x				x

Observaciones:

---

Opinión de aplicabilidad:      **Aplicable [ x ]**      **Aplicable después de corregir [ ]**      **No aplicable [ ]**

Apellidos y nombres del juez validador Dr: Yvette Cecilia Plasencia Mariños:      DNI: 18099550

Especialidad del validador: Licenciada de Administración

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

18 de marzo      del 2021

\_\_\_\_\_  
Firma del Experto Informante.

**Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el Crecimiento Empresarial**

N°	DIMENSIONES / Ítems	Relevancia				Pertinencia				Claridad				Sugerencias
	Variable 2: Crecimiento Empresarial	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	<b>Dimensión 1: Diagnóstico interno</b>													
	<b>Indicador 01: Planificación</b>													
1	Estoy identificado con la visión de la empresa			x				x				x		
2	Conozco los objetivos de la empresa.			x				x				x		
	<b>Indicador 02: Organización</b>													
3	La empresa me brinda los recursos necesarios para mi desempeño laboral				x				x				x	
4	Conozco las funciones que debo desempeñar				x				x				x	
	<b>Indicador 03: Dirección</b>													
5	La empresa me orienta a cumplir con sus objetivos.				x				x				x	
6	Tomo decisiones con el propósito de alcanzar los objetivos de la empresa				x				x				x	
	<b>Indicador 04: Control</b>													
7	La empresa evalúa el desempeño de los procesos				x				x				x	
8	La empresa mantiene una mejora continua en sus procesos				x				x				x	
	<b>Dimensión 02: Análisis externo</b>													
	<b>Indicador 01: Competidores</b>													
9	La empresa estudia el mercado en busca de competidores directos				x				x				x	
10	Conozco las debilidades de los competidores				x				x				x	
	<b>Indicador 02: Clientes</b>													
11	La empresa identifica los gustos y preferencias de los consumidores.			x				x				x		
12	La empresa satisface las necesidades del cliente			x				x				x		
	<b>Indicador 03: Proveedores</b>													
13	La empresa elige al mejor proveedor				x				x				x	
14	Evalúo a los proveedores más calificados.				x				x				x	
	<b>Indicador 04: Demanda</b>													
15	La empresa conoce las tendencias del mercado actual				x				x				x	
16	La empresa acostumbra hacer una proyección de la demanda				x				x				x	
	<b>Indicador 05: Mejoras tecnológicas</b>													
17	La empresa capacita a sus trabajadores en nuevas tendencias tecnológicas.				x				x				x	
18	La empresa adapta sus actividades económicas a la era de la automatización				x				x				x	
	<b>Indicador 06: Financiación</b>													
19	La empresa supera los ingresos mensuales proyectados.				x				x				x	
20	La empresa tiene capacidad de inversión para futuros proyectos				x				x				x	
	<b>Indicador 07: Apoyo gubernamental</b>													
21	Conozco las leyes que apoyan el crecimiento empresarial para las MYPES.				x				x				x	
22	La empresa accede a créditos del Estado				x				x				x	

	<b>Dimensión 03: Estrategias</b>													
	<b>Indicador 01: Económicas</b>													
23	La empresa minimiza los costes de sus procesos para ser competitiva.			x				x				x		
24	La empresa ofrece precios acordes al mercado.			x				x				x		
	<b>Indicador 02: Calidad</b>													
25	La empresa verifica la calidad de los productos importados.			x				x				x		
26	La empresa verifica el buen estado de los productos antes de entregarlos a los clientes.			x				x				x		
	<b>Indicador 03: Logística</b>													
27	La empresa utiliza un software para el control de sus existencias en almacén.			x				x				x		
28	La empresa aplica la rotación correctamente de su inventario.			x				x				x		
	<b>Indicador 04: Marketing</b>													
29	La empresa ejecuta un plan de mercadotecnia			x				x				x		
30	La empresa usa el marketing digital para promover sus ventas			x				x				x		

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad:   Aplicable [ x ]           Aplicable después de corregir [ ]           No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador Dr: Yvette Cecilia Plasencia Mariños...           DNI: 18099550

Especialidad del validador: Licenciada en Administración.....

18 de marzo del 2021

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del Experto Informante.

Experto 2

**Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la Gestión de la cadena de suministro**

[illegible]



<b>Indicador 01: Orden de compra</b>											
19	Almacén genera las órdenes de compra según las cantidades requeridas.			X				X			X
20	El jefe de almacén verifica las órdenes de compras.			X				X			X
<b>Indicador 02: Selección de proveedores</b>											
21	Según el requerimiento de la orden de compra se negocia con el proveedor los siguientes: precio, cantidad y entrega.			X				X			X
22	La empresa establece parámetros para la selección de proveedores			X				X			X
<b>Indicador 03: Seguimiento y recepción</b>											
23	Almacén se encarga de dar seguimiento a la orden de compra hasta su llegada			X				X			X
24	Almacén recepciona el pedido y verifica su totalidad según la orden de compra			X				X			X
<b>Dimensión 05: Aduanas</b>											
<b>Indicador 01: Proceso de importación</b>											
25	La empresa importa sus productos en relación calidad - precio para obtener mejores ganancias			X				X			X
<b>Dimensión 06: Distribución</b>											
<b>Indicador 01: Canales de distribución</b>											
26	Se presentan problemas en la distribución de la mercadería			X				X			X
27	La empresa cuenta con un plan de acción en caso de una falla en la distribución			X				X			X
<b>Indicador 02: Red de distribución</b>											
28	Evalúan la capacidad del vehículo para transportar la mercadería			X				X			X

29	La empresa cuenta con redes de distribución			X				X			X
<b>Indicador 03: Costos por distribución</b>											
30	La empresa se hace cargo por los costos de envío.			X				X			X

Observaciones:

---



---

Opinión de aplicabilidad:      **Aplicable [X]**      **Aplicable después de corregir [ ]**      **No aplicable [ ]**

Apellidos y nombres del juez validador Dr. Lino Gamarra Edgar Laureano      DNI: 32650876

Especialidad del validador: Dr. En Administración

San Juan de Lurigancho, 13 de marzo del 2021

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

N°	DIMENSIONES / Ítems	Relevancia				Pertinencia				Claridad				Sugerencias
	<b>Variable 2: Crecimiento Empresarial</b>	M	D	A	M	M	D	A	M	MD	D	A	M	
	<b>Dimensión 1: Diagnóstico interno</b>													
	<b>Indicador 01: Planificación</b>													
1	Estoy identificado con la visión de la empresa					X			X				X	
2	Conozco los objetivos de la empresa.					X			X				X	
	<b>Indicador 02: Organización</b>													
3	La empresa me brinda los recursos necesarios para mi desempeño laboral					X		X					X	
4	Conozco las funciones que debo desempeñar					X		X					X	
	<b>Indicador 03: Dirección</b>													
5	La empresa me orienta a cumplir con sus objetivos.					X			X				X	
6	Tomo decisiones con el propósito de alcanzar los objetivos de la empresa					X			X				X	
	<b>Indicador 04: Control</b>													
7	La empresa evalúa el desempeño de los procesos					X			X				X	
8	La empresa mantiene una mejora continua en sus procesos					X			X				X	
	<b>Dimensión 02: Análisis externo</b>													
	<b>Indicador 01: Competidores</b>													
9	La empresa estudia el mercado en busca de competidores directos					X			X				X	

10	Conozco las debilidades de los competidores					X			X				X	
	<b>Indicador 02: Clientes</b>													
11	La empresa identifica los gustos y preferencias de los consumidores.					X			X				X	
12	La empresa satisface las necesidades del cliente					X			X				X	
	<b>Indicador 03: Proveedores</b>													
13	La empresa elige al mejor proveedor					X			X				X	
14	Evalúo a los proveedores más calificados.					X			X				X	
	<b>Indicador 04: Demanda</b>													
15	La empresa conoce las tendencias del mercado actual					X			X				X	
16	La empresa acostumbra hacer una proyección de la demanda					X			X				X	
	<b>Indicador 05: Mejoras tecnológicas</b>													
17	La empresa capacita a sus trabajadores en nuevas tendencias tecnológicas.					X			X				X	
18	La empresa adapta sus actividades económicas a la era de la automatización					X			X				X	
	<b>Indicador 06: Financiación</b>													
19	La empresa supera los ingresos mensuales proyectados.					X			X				X	
20	La empresa tiene capacidad de inversión para futuros proyectos					X			X				X	
	<b>Indicador 07: Apoyo gubernamental</b>													
21	Conozco las leyes que apoyan el crecimiento empresarial para las MYPES.					X			X				X	
22	La empresa accede a créditos del Estado					X			X				X	

Dimensión 03: Estrategias												
Indicador 01: Económicas												
23	La empresa minimiza los costes de sus procesos para ser competitiva.				X			X				X
24	La empresa ofrece precios acordes al mercado.				X			X				X
Indicador 02: Calidad												
25	La empresa verifica la calidad de los productos importados.				X			X				X
26	La empresa verifica el buen estado de los productos antes de entregarlos a los clientes.				X			X				X
Indicador 03: Logística												
27	La empresa utiliza un software para el control de sus existencias en almacén.				X			X				X
28	La empresa aplica la rotación correctamente de su inventario.				X			X				X
Indicador 04: Marketing												
29	La empresa ejecuta un plan de mercadotecnia				X			X				X
30	La empresa usa el marketing digital para promover sus ventas				X			X				X

Observaciones: \_\_\_\_\_ Hay suficiencia \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:   Aplicable [ x ]           Aplicable después de corregir [   ]           No aplicable [   ]

Apellidos y nombres del juez validador Dr. Lino Gamarra Edgar Laureano           DNI: 32650876

Especialidad del validador: Dr. En Administración

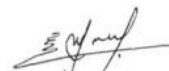
San Juan de Lurigancho, 13 de marzo del 2021

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del Experto Informante.  
Especialidad

### Experto 3

**Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la Gestión de la cadena de suministro**

[illegible]



**Indicador 01: Orden de compra**

**Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el Crecimiento Empresarial**

N°	DIMENSIONES / Ítems	Relevancia				Pertinencia				Claridad				Sugerencias
	Variable 2: Crecimiento Empresarial	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	MD	D	A	M A	
	<b>Dimensión 1: Diagnóstico interno</b>													
	<b>Indicador 01: Planificación</b>													
1	Estoy identificado con la visión de la empresa			x				x					x	
2	Conozco los objetivos de la empresa.			x				x					x	
	<b>Indicador 02: Organización</b>													
3	La empresa me brinda los recursos necesarios para mi desempeño laboral			x				x					x	
4	Conozco las funciones que debo desempeñar			x				x					x	
	<b>Indicador 03: Dirección</b>													
5	La empresa me orienta a cumplir con sus objetivos.			x				x					x	
6	Tomo decisiones con el propósito de alcanzar los objetivos de la empresa			x				x					x	
	<b>Indicador 04: Control</b>													
7	La empresa evalúa el desempeño de los procesos			x				x					x	
8	La empresa mantiene una mejora continua en sus procesos			x				x					x	
	<b>Dimensión 02: Análisis externo</b>													
	<b>Indicador 01: Competidores</b>													
9	La empresa estudia el mercado en busca de competidores directos			x				x					x	

**Observaciones:**

Opinión de aplicabilidad:      **Aplicable [ X ]**      **Aplicable después de corregir [ ]**      **No aplicable [ ]**

**Apellidos y nombres del juez validador Mgtr.: ROMERO PACORA, JESÚS      DNI: 06253522.....**

**Especialidad del validador: ASESOR TEMÁTICO Y METODÓLOGO.....**

**...26....de FEBRERO    del 2021**

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



	<b>Dimensión 03: Estrategias</b>													
	<b>Indicador 01: Económicas</b>													
23	La empresa minimiza los costes de sus procesos para ser competitiva.		x			x							x	
24	La empresa ofrece precios acordes al mercado.		x			x							x	
	<b>Indicador 02: Calidad</b>													
25	La empresa verifica la calidad de los productos importados.		x			x							x	
26	La empresa verifica el buen estado de los productos antes de entregarlos a los clientes.		x			x							x	
	<b>Indicador 03: Logística</b>													
27	La empresa utiliza un software para el control de sus existencias en almacén.		x			x							x	
28	La empresa aplica la rotación correctamente de su inventario.		x			x							x	
	<b>Indicador 04: Marketing</b>													
29	La empresa ejecuta un plan de mercadotecnia		x			x							x	
30	La empresa usa el marketing digital para promover sus ventas		x			x							x	

10	Conozco las debilidades de los competidores		x			x							x	
	<b>Indicador 02: Clientes</b>													
11	La empresa identifica los gustos y preferencias de los consumidores.		x			x							x	
12	La empresa satisface las necesidades del cliente		x			x							x	
	<b>Indicador 03: Proveedores</b>													
13	La empresa elige al mejor proveedor		x			x							x	
14	Evalúo a los proveedores más calificados.		x			x							x	
	<b>Indicador 04: Demanda</b>													
15	La empresa conoce las tendencias del mercado actual		x			x							x	
16	La empresa acostumbra hacer una proyección de la demanda		x			x							x	
	<b>Indicador 05: Mejoras tecnológicas</b>													
17	La empresa capacita a sus trabajadores en nuevas tendencias tecnológicas.		x			x							x	
18	La empresa adapta sus actividades económicas a la era de la automatización		x			x							x	
	<b>Indicador 06: Financiación</b>													
19	La empresa supera los ingresos mensuales proyectados.		x			x							x	
20	La empresa tiene capacidad de inversión para futuros proyectos		x			x							x	
	<b>Indicador 07: Apoyo gubernamental</b>													
21	Conozco las leyes que apoyan el crecimiento empresarial para las MYPES.		x			x							x	
22	La empresa accede a créditos del Estado		x			x							x	

**Observaciones:**

---

**Opinión de aplicabilidad:**    **Aplicable** [ x ]            **Aplicable después de corregir** [   ]            **No aplicable** [   ]

**Apellidos y nombres del juez validador** Mgtr.: ROMERO PACORA, JESÚS .....            **DNI:** 06253522.

**Especialidad del validador:** ASESOR TEMÁTICO Y METODÓLOGO.....

...26....de FEBRERO del 2021

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



## Anexo 6.- Alfa de Cronbach según variable

Escala: Variable X

### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	154	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	154	100,0

*Nota:* a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,911	30

### Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
La empresa hace una correcta gestión de inventarios.	130,77	135,196	,663	,906
La empresa usa criterios para clasificar los inventarios.	130,94	135,002	,599	,907
La empresa es consciente de los costos de inventario	130,90	136,146	,595	,907
La empresa hace inventarios mensualmente	130,90	133,728	,627	,906
La empresa mantiene el stock adecuado de sus productos	130,97	132,771	,689	,905

La empresa utiliza correctamente los espacios de su almacén	130,99	134,993	,621	,907
La empresa almacena correctamente sus productos	130,90	132,990	,746	,905
La empresa provee equipos de seguridad a los trabajadores	130,97	131,927	,642	,906
La empresa brinda seguros contra accidentes a sus colaboradores	130,94	135,434	,623	,907
Los pedidos son despachados a tiempo	130,92	137,947	,438	,909
Los pedidos son empaquetados correctamente	130,91	133,717	,672	,906
Los pedidos son entregados de acuerdo a las órdenes de compra	130,87	137,787	,502	,909
La tiene costos excesivos de almacenaje	130,93	133,387	,688	,906
Se priorizan los pedidos para ser transportados	130,92	138,300	,439	,909
Los pedidos son transportados de forma segura	130,92	134,692	,625	,907
La empresa establece rutas definidas de entrega	130,97	132,947	,688	,905
Se consolidan los pedidos para ahorrar gastos innecesarios	130,92	136,582	,578	,908

La empresa hace una correcta gestión de los documentos para el transporte de los pedidos	130,97	134,058	,636	,906
Almacén genera las órdenes de compra según las cantidades requeridas.	130,93	136,773	,518	,908
El jefe de almacén verifica las de compra	130,97	134,091	,653	,906
Se negocia con los proveedores	130,90	135,244	,614	,907
La empresa establece parámetros para la selección de proveedores	130,97	134,306	,629	,906
Almacén se encarga de dar seguimiento a la orden de compra hasta su llegada	130,97	134,907	,609	,907
Almacén recepciona el pedido y verifica su totalidad según la orden de compra	130,91	138,671	,404	,910
La empresa importa productos	130,84	137,505	,549	,908
La empresa tiene problemas para distribuir la mercadería	133,09	143,155	-,022	,928
La empresa cuenta con un plan de acción en caso de una falla en la distribución	131,05	137,056	,430	,909
La empresa cuenta con transporte propio para la venta de repuestos	130,92	137,079	,463	,909

La empresa cuenta con redes de distribución	131,01	136,941	,460	,909
La empresa se hace cargo por los costos de envío.	132,81	134,445	,177	,927

Escala: Variable Y

### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	154	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	154	100,0

Nota: a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,927	30

### Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
La empresa cuenta con la experiencia suficiente en el sector	132,64	144,664	,595	,924
La empresa mantiene equilibrados el nivel de endeudamiento	132,65	145,968	,519	,925
La empresa se siente motivada en conocer las preferencias de sus clientes	132,68	143,225	,651	,923

La empresa busca mejorar las relaciones con sus trabajadores	132,57	147,488	,487	,925
La empresa busca la flexibilidad en su estructura organizacional	132,60	144,803	,612	,924
La empresa promueve a sus colaboradores seguir una línea de carrera	132,62	145,766	,564	,924
La empresa procura recopilar información para su posterior análisis	132,59	145,956	,569	,924
La empresa toma decisiones en base a sus análisis	132,60	143,863	,665	,923
Analizan a su competencia	132,65	146,517	,484	,925
Se plantean estrategias para diferenciarse de los consumidores	132,64	142,743	,650	,923
Identifica gustos y preferencias de los consumidores constantemente.	132,65	145,942	,513	,925
La empresa satisface las necesidades del cliente	132,58	147,239	,503	,925
Analizan a sus proveedores	132,63	143,986	,620	,924
Establece socios estratégicos	132,62	145,833	,487	,925
Analiza las tendencias del mercado	132,55	146,523	,552	,925
Emplea estrategias innovadoras de marketing	132,58	143,984	,631	,924



Capacitan a sus trabajadores en tendencias tecnológicas para su posterior uso	132,69	148,791	,296	,928
Adapta sus actividades económicas a la era de la automatización	132,66	143,678	,645	,923
Posee respaldo financiero para promover su crecimiento	132,69	145,468	,537	,925
Mantiene buen historial crediticio	132,62	147,400	,432	,926
La empresa conoce sus derechos	132,68	143,800	,576	,924
Si otorga los beneficios a sus colaboradores	133,48	150,055	,097	,937
La empresa planifica el desarrollo de la empresa	132,60	143,641	,648	,923
Analiza sus fortalezas y debilidades	132,58	146,898	,496	,925
La empresa invierte en investigación y desarrollo	132,59	145,015	,601	,924
Cuenta con personal debidamente capacitado	132,64	143,225	,665	,923
La empresa ofrece productos novedosos	132,61	147,050	,442	,926
La empresa hace uso de herramientas digitales para promover su desarrollo	132,67	143,360	,673	,923

La empresa usa indicadores para la mejora de su desempeño	132,96	139,894	,596	,924
El líder acepta sugerencias	133,02	138,555	,620	,924

## Anexo 7.- Base de datos estadísticos

Base de datos estadísticos de la variable independiente

BASE DE DATOS VARIABLE INDEPENDIENTE GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO																												DM 1	DM 2	DM 3	DM 4	DM 5	DM 6	SUM A			
Sujeto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27								28	29	30
1	5	4	4	5	4	3	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	3	4	5	5	3	4	3	4	3	22	38	18	25	5	17	125
2	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	3	4	5	4	2	23	41	19	28	5	18	134
3	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	23	42	18	28	5	22	138
4	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	23	42	18	28	4	23	138
5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	22	39	18	27	4	20	130
6	5	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	23	39	18	27	4	21	132
7	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5	22	39	18	26	5	23	133
8	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	4	5	2	25	43	19	30	5	17	139
9	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	3	4	3	5	5	5	1	5	4	4	2	25	40	20	25	5	16	131
10	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	25	45	20	30	5	25	150
11	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	25	45	20	30	5	25	150
12	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	25	45	20	30	5	23	148
13	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	25	45	20	30	5	23	148
14	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	2	5	4	5	4	22	42	18	26	5	20	133
15	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	25	45	20	30	5	22	147
16	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	25	45	20	30	5	22	147
17	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	3	4	4	4	5	1	3	4	4	4	25	45	19	24	5	16	134
18	2	2	4	4	2	2	2	2	4	4	2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	4	4	4	2	4	2	14	22	10	12	4	16	78
19	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	4	25	44	20	30	5	20	144
20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	4	5	4	25	45	20	30	5	19	144
21	5	4	4	5	4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	5	4	5	22	40	17	25	4	21	129

22	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	3	5	1	25	45	20	30	5	16	141			
23	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	3	5	4	4	5	22	41	17	27	4	21	132	
24	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	3	3	4	4	25	45	20	30	5	16	141			
25	5	5	5	5	5	3	5	4	3	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4	3	4	4	5	4	5	1	2	5	5	5	25	38	18	24	5	18	128	
26	2	2	2	2	4	3	3	2	2	4	4	4	3	3	4	2	3	4	4	4	3	2	4	4	5	1	4	4	5	1	12	28	13	21	5	15	94	
27	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	2	5	25	43	19	30	5	19	141	
28	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	1	5	5	5	3	24	45	18	29	5	19	140	
29	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	2	4	4	5	4	25	44	20	28	5	19	141
30	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	2	3	5	4	3	24	44	20	30	4	17	139
31	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	1	5	5	5	1	25	45	20	29	5	17	141	
32	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	1	25	45	20	30	5	17	142	
33	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	2	25	45	20	30	5	19	144		
34	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	3	5	5	4	5	5	5	5	5	5	2	4	5	5	4	25	44	18	29	5	20	141	
35	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4	5	3	4	5	4	5	23	40	18	26	5	21	133	
36	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	3	5	4	5	4	23	37	19	26	5	21	131	
37	5	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5	3	4	5	4	5	22	41	18	27	5	21	134	
38	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4	22	40	16	28	5	22	133	
39	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	2	5	5	5	1	25	44	19	29	5	18	140
40	5	4	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	5	22	41	18	28	4	22	135	
41	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5	5	5	22	41	18	26	4	24	135	
42	4	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	4	23	41	16	27	5	22	134	
43	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	1	4	5	4	5	22	40	17	27	5	19	130	
44	5	5	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	5	1	5	4	4	1	23	40	17	27	5	15	127	
45	5	4	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	4	4	5	2	5	5	4	5	22	42	19	25	5	21	134	
46	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	1	4	4	5	1	25	43	19	29	5	15	136	
47	5	4	4	5	4	5	4	3	5	4	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	4	4	3	5	4	3	5	22	38	19	26	4	20	129	
48	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	4	5	5	1	25	44	19	30	5	16	139	
49	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	4	3	5	5	4	4	23	40	18	28	4	21	134	
50	4	5	3	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	2	5	4	4	1	21	41	16	29	4	16	127	

51	4	5	4	3	5	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4	3	5	4	4	5	5	5	5	4	5	4	4	21	40	18	26	5	22	132
52	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	1	5	4	5	1	25	44	20	29	5	16	139
53	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	23	42	19	29	5	23	141	
54	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	4	5	1	25	44	20	30	5	16	140
55	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	3	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	23	40	18	28	4	23	136
56	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	1	5	5	4	2	24	44	20	29	5	17	139
57	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	4	4	2	4	4	5	1	24	40	18	27	4	16	129
58	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	22	41	17	26	5	23	134
59	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	1	4	5	5	1	25	44	20	29	5	16	139
60	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	2	5	4	5	1	24	40	17	28	5	17	131
61	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	3	22	41	18	27	4	21	133
62	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	1	5	5	5	1	25	44	19	28	5	17	138
63	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	22	41	18	27	4	22	134
64	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	1	25	45	20	30	5	17	142
65	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	1	5	5	5	1	23	45	19	29	5	17	138
66	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	1	25	45	20	30	5	17	142
67	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	23	40	18	27	5	22	135
68	5	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	2	5	5	4	1	22	43	17	26	4	17	129
69	5	4	5	1	3	3	2	5	4	4	5	2	3	5	4	4	5	5	3	2	5	4	4	3	5	1	3	5	5	1	18	33	18	21	5	15	110
70	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	3	5	3	3	5	4	5	4	22	40	18	26	3	21	130
71	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	1	25	45	20	30	5	17	142
72	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	2	4	5	4	4	22	41	17	28	5	19	132
73	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	4	1	25	45	20	30	5	16	141
74	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5	1	5	4	5	1	25	45	19	28	5	16	138
75	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	3	4	5	4	5	4	4	3	4	5	4	3	23	41	17	25	4	19	129
76	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	2	4	5	4	5	23	41	18	27	5	20	134
77	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	23	40	18	27	4	22	134
78	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	2	4	5	4	3	23	40	18	27	5	18	131
79	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	3	4	5	4	5	23	41	18	27	5	21	135

80	5	5	5	4	5	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	4	2	24	41	20	30	5	17	137					
81	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	1	4	5	4	1	25	45	20	28	5	15	138					
82	5	5	4	5	5	4	5	3	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	2	3	5	5	1	24	40	17	28	5	16	130				
83	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	4	5	4	5	25	42	20	30	5	19	141					
84	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	2	5	5	4	1	23	41	19	28	4	17	132				
85	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	2	5	5	5	1	23	40	19	26	5	18	131			
86	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	1	5	5	5	2	23	43	20	29	4	18	137				
87	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	1	4	5	4	1	25	43	19	27	5	15	134				
88	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	1	5	5	5	1	25	43	20	29	5	17	139
89	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	1	5	4	5	1	25	42	19	28	5	16	135				
90	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	3	5	5	4	5	25	45	20	28	5	22	145				
91	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	1	5	4	4	1	25	44	19	28	5	15	136				
92	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	1	24	38	18	29	5	18	132					
93	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	3	4	5	2	4	5	4	1	23	40	17	25	5	16	126				
94	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	2	4	4	5	1	23	40	18	27	5	16	129				
95	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	25	45	20	28	5	25	148				
96	5	3	4	5	3	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	3	4	4	2	4	5	5	1	20	40	18	27	4	17	126				
97	4	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	2	4	5	5	1	22	41	17	27	5	17	129				
98	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	5	2	4	5	4	1	23	40	18	26	5	16	128				
99	5	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	2	4	4	5	1	23	40	18	26	5	16	128				
100	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	2	4	5	4	1	22	41	18	25	4	16	126				
101	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	4	2	5	4	5	1	22	42	17	29	4	17	131				
102	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	1	25	45	19	29	5	17	140				
103	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	5	3	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	4	2	4	5	5	1	23	38	18	27	4	17	127				
104	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	2	4	5	5	1	23	40	18	27	4	17	129				
105	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	3	4	5	4	4	5	4	4	5	3	2	4	5	4	1	22	40	17	26	3	16	124				
106	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	4	1	24	43	20	30	5	16	138				
107	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	2	4	5	4	1	23	41	18	26	5	16	129				
108	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	4	3	25	42	19	30	5	18	139				

109	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4	5	2	4	5	5	4	22	42	18	26	5	20	133	
110	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	1	5	5	4	1	25	41	19	28	5	16	134	
111	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	1	5	5	5	1	24	43	19	28	5	17	136	
112	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	1	25	45	20	30	5	17	142		
113	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	1	5	5	2	25	42	20	30	5	14	136		
114	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	1	5	5	5	1	25	45	20	28	5	17	140	
115	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	1	5	4	5	1	24	43	18	28	4	16	133	
116	5	4	5	4	3	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	2	4	5	4	1	21	41	17	27	4	16	126	
117	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	1	5	5	5	1	25	45	20	29	5	17	141	
118	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	25	45	20	30	5	25	150		
119	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	25	45	20	30	5	25	150		
120	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	25	45	20	30	5	25	150		
121	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	25	45	20	30	5	17	142		
122	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	25	45	20	30	5	25	150		
123	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	25	45	20	30	5	25	150		
124	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	25	45	20	30	5	25	150		
125	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	25	41	20	30	5	25	146		
126	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	1	25	45	20	30	5	17	142		
127	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	24	42	19	27	5	23	140	
128	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	25	45	20	30	5	25	150		
129	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	4	5	5	1	24	45	20	30	5	16	140		
130	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	23	45	19	30	5	24	146	
131	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	1	24	45	19	30	5	17	140	
132	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	25	45	20	30	5	25	150		
133	2	5	4	1	4	5	4	1	4	4	2	5	4	2	4	1	4	1	5	3	2	4	1	5	3	5	2	5	1	2	16	31	10	20	3	15	95	
134	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	2	24	44	19	30	5	18	140	
135	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	1	25	44	20	30	5	18	142		
136	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	25	45	20	30	5	25	150		
137	5	2	5	4	1	5	5	4	3	4	1	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	2	3	1	5	4	17	36	19	27	5	15	119

138	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	24	44	20	30	5	25	148	
139	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	1	25	45	20	30	5	17	142
140	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	25	45	20	30	5	25	150	
141	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	25	45	20	30	5	25	150	
142	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	3	1	5	3	1	3	2	4	1	4	2	4	5	3	4	3	3	2	2	5	17	9	20	3	14	68
143	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	23	45	20	30	5	24	147
144	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	2	25	43	19	30	5	19	141
145	5	5	4	3	2	2	2	1	4	5	2	5	1	5	1	4	5	2	1	5	1	5	2	5	2	1	5	2	4	1	19	27	12	19	2	13	92
146	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	1	25	43	20	29	5	17	139
147	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	25	44	20	28	5	24	146
148	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	1	25	44	20	30	5	17	141
149	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	1	4	2	1	4	3	4	1	4	1	4	5	4	5	2	1	25	44	8	17	4	17	115
150	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	25	45	20	30	5	25	150	
151	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	1	25	44	20	30	5	17	141
152	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	1	25	44	20	30	5	17	141
153	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	1	25	42	19	30	5	18	139
154	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	25	45	20	30	5	23	148

Base de datos estadísticos de la variable dependiente

BASE DE DATOS DE LA VARIABLE DEPENDIENTE CRECIMIENTO EMPRESARIAL																														DM1	DM2	DM3	SUMA	
Sujeto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29					30
1	3	2	4	5	4	5	3	4	3	3	4	5	4	5	5	4	3	4	4	5	4	2	4	5	5	5	5	4	3	2	30	55	33	118
2	5	4	5	5	5	4	5	4	4	3	5	5	5	5	4	5	5	3	3	3	4	4	5	4	5	5	5	4	3	5	37	58	36	131
3	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	37	60	37	134
4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	35	63	36	134
5	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	36	63	36	135



6	5	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	4	34	63	36	133
7	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	35	62	35	132	
8	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	1	5	5	5	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5	40	57	40	137	
9	5	5	4	5	5	5	5	4	2	2	5	4	4	5	5	5	2	5	5	5	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	3	38	56	37	131
10	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	70	40	150
11	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	70	40	150
12	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	70	40	150
13	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	70	40	150
14	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	36	63	35	134	
15	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	70	40	150
16	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	40	70	38	148
17	3	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5	3	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	2	1	33	62	29	124
18	4	2	4	4	4	2	2	4	2	2	2	4	4	2	4	4	2	2	5	2	2	2	4	2	4	2	4	2	4	4	26	39	26	91	
19	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	40	70	39	149
20	5	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	37	70	40	147
21	4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	36	62	36	134	
22	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	70	40	150
23	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	5	5	4	36	62	35	133	
24	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	3	3	4	5	5	1	5	5	5	5	5	5	1	1	40	59	32	131	
25	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	1	5	5	5	5	4	4	3	2	40	62	33	135	
26	5	5	5	5	2	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	1	2	5	5	3	3	5	4	4	4	5	4	5	5	35	57	36	128	
27	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	70	40	150
28	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	2	5	5	5	5	5	5	4	4	40	66	38	144	
29	5	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	4	4	4	2	5	5	5	5	4	4	3	2	35	61	33	129	
30	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	2	5	5	5	2	1	5	5	5	5	5	5	5	3	40	58	38	136	
31	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	38	67	39	144	
32	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	69	40	149
33	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	39	70	37	146
34	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	39	70	39	148

35	5	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	5	5	37	64	37	138
36	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	35	61	35	131		
37	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	4	5	36	63	35	134		
38	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	36	60	36	132	
39	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	38	66	40	144	
40	5	5	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	4	5	35	64	36	135
41	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	35	63	36	134
42	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	37	62	38	137
43	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	35	62	36	133
44	5	4	4	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	4	5	4	3	3	35	65	32	132
45	4	5	4	5	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	37	61	36	134
46	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	3	5	5	4	5	5	5	4	5	40	65	38	143
47	4	5	4	5	4	4	5	3	5	4	3	4	5	4	3	5	3	4	4	5	5	5	4	4	3	4	3	4	5	4	34	59	31	124
48	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	5	5	5	5	5	5	4	5	39	66	39	144
49	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	3	3	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	37	60	36	133
50	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	3	3	36	61	33	130
51	5	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	5	37	63	35	135
52	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	3	5	5	5	4	5	5	5	5	39	65	39	143
53	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	5	4	37	65	36	138
54	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	38	67	40	145
55	4	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	36	62	37	135
56	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	39	67	40	146
57	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	4	5	3	3	36	63	34	133
58	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	36	62	36	134
59	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	3	5	5	5	4	5	5	5	5	38	66	39	143
60	4	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	4	3	3	37	62	32	131
61	5	4	5	4	5	3	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	35	64	35	134
62	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	38	66	40	144
63	5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	35	62	36	133

64	5	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	37	68	37	142		
65	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	38	66	40	144		
66	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	39	66	40	145			
67	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	3	5	4	5	4	5	4	5	4	36	61	36	133	
68	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	3	3	36	62	32	130	
69	2	4	3	2	5	2	4	2	5	3	5	4	1	2	4	5	5	3	2	5	3	3	2	5	4	2	4	5	2	4	24	50	28	102	
70	4	5	4	5	4	5	3	5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	35	59	35	129	
71	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	38	66	40	144	
72	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	3	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	36	61	36	133	
73	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	4	5	4	5	39	66	38	143	
74	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	3	4	5	4	5	5	5	5	5	39	65	38	142	
75	5	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	4	37	62	35	134	
76	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	3	4	4	34	62	33	129	
77	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	36	64	34	134	
78	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	36	62	35	133	
79	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	35	64	35	134	
80	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	4	5	5	37	65	39	141	
81	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	38	65	40	143	
82	4	4	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	4	4	4	5	3	3	35	64	32	131	
83	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	4	5	40	66	39	145		
84	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	3	3	36	62	33	131	
85	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	3	3	36	63	34	133	
86	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	37	66	40	143	
87	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	1	5	4	4	5	5	4	5	5	38	62	37	137
88	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	37	66	40	143	
89	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	39	66	40	145	
90	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	39	67	40	146		
91	4	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	38	64	40	142	
92	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	3	3	36	64	34	134	

93	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	3	3	36	63	34	133	
94	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	3	3	36	62	32	130	
95	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	70	40	150	
96	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4	3	3	36	63	32	131	
97	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	3	3	36	63	32	131	
98	5	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	4	3	3	37	62	33	132	
99	4	4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	3	3	36	63	32	131	
100	5	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	3	5	4	5	4	5	4	4	3	3	37	61	32	130	
101	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	3	3	36	57	32	125	
102	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	38	64	37	139
103	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	3	3	35	61	33	129
104	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5	5	5	5	3	4	4	3	3	36	62	32	130
105	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	3	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	3	3	36	61	33	130	
106	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	1	4	5	5	5	5	5	5	5	39	62	39	140
107	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	3	3	36	63	34	133	
108	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	2	5	5	5	5	4	5	4	5	39	63	38	140
109	5	4	3	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	4	5	5	3	4	4	4	4	5	3	4	3	3	33	61	30	124
110	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	39	66	36	141
111	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5	39	63	40	142
112	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	39	67	40	146
113	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	39	66	40	145
114	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	67	40	147
115	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	2	5	4	5	4	5	4	5	4	40	65	36	141	
116	4	5	4	5	5	4	3	3	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	3	3	33	64	33	130	
117	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	1	5	4	5	5	5	5	5	5	38	64	39	141	
118	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	70	40	150	
119	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	70	40	150	
120	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	70	40	150	
121	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	70	40	150	

122	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	70	40	150
123	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	70	40	150
124	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	70	40	150
125	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	70	40	150
126	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	4	5	5	5	5	5	5	5	39	67	39	145	
127	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	36	64	38	138	
128	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	70	40	150	
129	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	38	69	40	147	
130	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	40	68	38	146	
131	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	37	64	40	141	
132	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	40	70	37	147	
133	1	5	2	1	2	1	5	1	5	1	4	5	1	4	2	1	5	5	2	1	5	4	1	3	2	4	5	4	2	1	18	45	22	85
134	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	4	5	5	5	5	40	66	39	145	
135	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	40	67	40	147	
136	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	70	40	150	
137	5	5	1	5	5	4	5	3	1	5	5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	1	3	3	2	3	2	1	1	1	1	33	56	14	103
138	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	38	68	39	145	
139	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	39	67	40	146	
140	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	1	2	2	1	3	3	4	40	70	18	128	
141	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	40	67	40	147	
142	1	1	2	4	2	5	2	3	2	1	5	2	4	2	1	1	5	1	1	5	2	1	1	4	3	1	5	1	4	1	20	33	20	73
143	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	38	68	39	145	
144	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	40	67	40	147	
145	4	2	1	5	2	4	2	4	5	2	1	1	1	5	5	1	5	2	4	5	2	1	5	4	4	4	2	4	1	2	24	40	26	90
146	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	39	67	40	146	
147	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	39	67	40	146	
148	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	3	5	5	4	5	5	5	5	5	40	67	39	146	
149	5	4	5	3	2	4	5	2	4	5	1	4	5	1	5	5	4	5	2	1	5	2	5	5	1	4	3	5	2	5	30	49	30	109
150	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	40	67	39	146	

151	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	38	66	40	144
152	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	38	66	40	144
153	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	40	68	40	148
154	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	70	40	150

Anexo 8.- Tabla de artículos científicos

Registro de artículos científicos de la variable Gestión de la Cadena de Suministro			
Matriz de revisión general de investigaciones			
Artículo Científico	Título	Autor	Año
AC1	Supply Chain Management and Productivity in Scientific Literature. <i>I+D REVISTA DE INVESTIGACIONES</i> , 12.	Gómez, Zuluaga, Ceballos, & Palacio.	2019
AC2	Cadena de suministros: Una alternativa de planificación de productos en el sector industrial de Colombia	Baleta, Olmedo	2020
AC3	Evaluación sistémica de una política de flexibilidad de volumen en una cadena de suministro distribuidora de papaya. <i>Revista eia</i> , 14(27), 43-62.	Rodríguez, A., Mauricio Paredes, & Ramos, A. F. S.	2017
AC4	Evaluando el impacto de los sistemas ERP sobre el rendimiento de la cadena de suministro mediante ISM. <i>Working Papers on Operations Management</i> , 8, 101-103.	Vargas, C. L., & García, J. L.	2017
AC5	Gestión de cadena de suministro: Una mirada desde la perspectiva teórica. <i>Revista Venezolana De Gerencia</i> , 24(88), 1136.	Nugent, M. A. L. M., Quispe, J. T., Llave, A. M. T., & Morales, J. A. F.	2019
AC6	La gestión de la cadena de suministro sostenible en la industria alimenticia. <i>Administración</i> , (33), 113-134.	Guevara, E.	2018
AC7	Gestión de proveedores en la cadena de suministro de la minería del cobre en Chile. <i>Revista Venezolana De Gerencia</i> , 25(92), 1671.	Gahona-Flores, O.	2020
AC8	Evaluación del desempeño de la cadena de suministro sostenible enfocada en procesos. <i>Estudios Gerenciales</i> , 36(156), 325-336.	Vinajera, Marrero, Cespón	2020
AC9	Metodología para la clasificación y diagnóstico de cadenas de suministro: Journal of strategic studies. <i>Revista Ciencias Estratégicas</i> , 25(38), 279-298.	Calderón, M. A., Roark, G., Urrutia, S., Paravié, D., & Rohvein, C.	2017
AC10	SCFHLA: Un modelo de interoperabilidad semántica para simulación distribuida de cadenas de suministro. <i>Revista Ibérica De</i>	Sarli, J. L., Leone, H., & Gutierrez, M.	2018

	<i>Sistemas e Tecnologias De Informação, (30), 34-50.</i>		
AC11	Sustainable supply chain management strategy influence on supply chain management functions in the oil and gas distribution industry. <i>Energies</i> , 12(9), 1632.	Florescu, M. S., Ceptureanu, E. G., Cruceru, A. F., & Ceptureanu, S. I.	2019
AC12	VENTAJA COMPETITIVA DE LA CADENA DE SUMINISTROS: ALIANZAS, ASIMETRÍAS ORGANIZATIVAS Y CONFLICTOS. <i>Revista Nacional De Administración</i> , 4(1), 109-118.	Zerón Mariana, Mendoza Guillelmos, Quevedo Juana.	2018
AC13	El Problema de Ruteo e Inventarios en Cadenas de Suministro de Perecederos: Revisión de Literatura	Batero Diego, Orjuela Javier	2018
AC14	Contribución de las empresas a la sostenibilidad a través de cadenas de suministro globales	Tannis Thorlakson , Jo ann F. de Zegher y Eric F. Lambin	2018

Artículo Científico	Número de registro	Indizados	Año
AC1	<a href="https://doi.org/10.33304/revinv.v14n2-2019004">https://doi.org/10.33304/revinv.v14n2-2019004</a>	Web of Science	2019
AC2	<a href="https://doi.org/10.35381/cm.v6i11.332">https://doi.org/10.35381/cm.v6i11.332</a>	Web of Science	2020
AC3	<a href="http://dx.doi.org/10.24050/reia.v14i27.865">http://dx.doi.org/10.24050/reia.v14i27.865</a>	Web of Science	2017
AC4	<a href="http://dx.doi.org/10.4995/wpom.v8i0.7183">http://dx.doi.org/10.4995/wpom.v8i0.7183</a>	Web of Science	2017
AC5	<a href="http://dx.doi.org/10.31876/revista.v24i88.30168">http://dx.doi.org/10.31876/revista.v24i88.30168</a>	Web of Science	2019
AC6	<a href="http://dx.doi.org/10.17230/ad-minister.33.6">http://dx.doi.org/10.17230/ad-minister.33.6</a>	Web of Science	2018
AC7	<a href="http://dx.doi.org/10.37960/rvg.v25i92.34288">http://dx.doi.org/10.37960/rvg.v25i92.34288</a>	Web of Science	2020
AC8	<a href="http://dx.doi.org/10.18046/j.estqer.2020.156.3699">http://dx.doi.org/10.18046/j.estqer.2020.156.3699</a>	Web of Science	2020
AC9	<a href="http://dx.doi.org/rces.v25n38.a2">http://dx.doi.org/rces.v25n38.a2</a>	Web of Science	2017
AC10	<a href="http://dx.doi.org/10.17013/risti.30.34-50">http://dx.doi.org/10.17013/risti.30.34-50</a>	Web of Science	2018
AC11	<a href="http://dx.doi.org/10.3390/en12091632">http://dx.doi.org/10.3390/en12091632</a>	Web of Science	2019
AC12	<a href="https://doi.org/10.22458/rna.v4i1.537">https://doi.org/10.22458/rna.v4i1.537</a>	Web of Science	2018
AC13	<a href="https://doi.org/10.14483/23448393.12691">https://doi.org/10.14483/23448393.12691</a>	Web of Science	2018
AC14	<a href="https://doi.org/10.1073/pnas.1716695115">https://doi.org/10.1073/pnas.1716695115</a>	Proquest	2018



Registro de artículos científicos de la variable Crecimiento Empresarial			
Matriz de revisión general de investigaciones			
	Título	Autor	Año
AC1	How small business managers' age and focus on opportunities affect business growth: A mediated moderation growth model. <i>Journal of Small Business Management</i> , 55(3), 460-483	Gielnik, M. M., Zacher, H., & Schmitt, A.	2017
AC2	Estrategias de crecimiento implementadas por los grupos económicos del Ecuador (2007-2016). <i>Innovar</i> , 27(65), 39-55.	Giuseppe Vanoni Martínez, Carlos Rodríguez.	2017
AC3	Growth intention and sales revenue growth in small business: the mediating effect of firm size growth: <i>Journal international de la gestion technologique. International Journal of Technology Management</i> , 78(3), 163-181.	Cesinger, B., Gundolf, K., & Géraudel, M.	2018
AC4	El comercio electrónico (e-commerce) un aliado estratégico para las empresas en Colombia. <i>Revista Ibérica De Sistemas e Tecnologías De Informação</i> , , 235-251.	Suárez, S., Janneth Limas.	2020
AC5	Business Development in Post-Growth Economies: Challenging Assumptions in the Existing Business Growth Literature. <i>Management Revue</i> , 29(3), 206-229.	Cyron, T., & Zoellick, J. C.	2018
AC6	Knowledge- and innovation-based business models for future growth: digitalized business models and portfolio considerations. <i>Review of Managerial Science</i> , 15(1), 1-14.	Bouncken, R. B., Kraus, S., & Roig-Tierno Norat.	2021
AC7	Emprendimiento empresarial y crecimiento económico en Perú. <i>estud.gerenc.</i> [online]. 2019, vol.35, n.153, pp.429-439.	Leon Mendoza Juan Celestino.	2019
AC8	Factores del crecimiento empresarial. Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas	Blázquez, Dorta, Verona	2006
AC9	Medición de innovación tecnológica como eje central del crecimiento empresarial familiar del sector carrocero de la Provincia de Tungurahua	Baleta, Olmedo	2018

AC10	Gestión de calidad y crecimiento empresarial: Análisis bibliométrico. Revista Venezolana De Gerencia, 26(93), 318.	10. Cevallos, M. G. O., & Guerrero-Baena, M.	2021
AC11	Does firm innovation lead to high growth? evidence from ecuadorian firms. Cuadernos De Economía, 37(75), 697-726.	11. Ponce, P., Grijalva, D. F., Ayala, V., & Pontón, Y.	2018
AC12	Utilización del modelo K en la gestión de una cadena de suministros para favorecer el crecimiento en los puntos de venta de los negocios retail de calzado	Asorza Nicho, R.	2020
AC13	Innovación abierta, crecimiento y rendimiento en la PYME de la industria automotriz de México	Maldonado, García, Mata, Castillo	2021
AC14	Desempeño de las cadenas de suministro en un contexto de red	Campos	2019

Artículo Científico	Número de registro	Indizados	Año
AC1	<a href="http://dx.doi.org/10.1111/jsbm.12253">http://dx.doi.org/10.1111/jsbm.12253</a>	Web of Science	2017
AC2	<a href="https://search.proquest.com/scholarly-journals/estrategias-de-crecimiento-implementadas-por-/docview/1923996915/se-2?accountid=37408">https://search.proquest.com/scholarly-journals/estrategias-de-crecimiento-implementadas-por-/docview/1923996915/se-2?accountid=37408</a>	Proquest	2017
AC3	<a href="http://dx.doi.org/10.1504/IJTM.2018.095628">http://dx.doi.org/10.1504/IJTM.2018.095628</a>	Web of Science	2018
AC4	<a href="https://search.proquest.com/scholarly-journals/el-comercio-electronico-e-commerce-un-aliado/docview/2452330181/se-2?accountid=37408">https://search.proquest.com/scholarly-journals/el-comercio-electronico-e-commerce-un-aliado/docview/2452330181/se-2?accountid=37408</a>	Web of Science	2020
AC5	<a href="http://dx.doi.org/10.5771/0935-9915-2018-3-206">http://dx.doi.org/10.5771/0935-9915-2018-3-206</a>	Web of Science	2021
AC6	<a href="http://dx.doi.org/10.1007/s11846-019-00366-z">http://dx.doi.org/10.1007/s11846-019-00366-z</a>	Web of Science	2021
AC7	<a href="https://doi.org/10.18046/j.estger.2019.153.3331">https://doi.org/10.18046/j.estger.2019.153.3331</a>	Web of Science	2019
AC8	<a href="https://www.redalyc.org/pdf/818/81802804.pdf">https://www.redalyc.org/pdf/818/81802804.pdf</a>	Web of Science	2016
AC9	<a href="https://doi.org/10.22507/rli.v15n2a21">https://doi.org/10.22507/rli.v15n2a21</a>	Web of Science	2018
AC10	<a href="https://search.proquest.com/scholarly-journals/gestion-de-calidad-y-crecimiento-empresarial/docview/2493529656/se-2?accountid=37408">https://search.proquest.com/scholarly-journals/gestion-de-calidad-y-crecimiento-empresarial/docview/2493529656/se-2?accountid=37408</a>	Web of Science	2021

AC11	<a href="http://dx.doi.org/10.15446/cuad.econ.v37n7.5.68621">http://dx.doi.org/10.15446/cuad.econ.v37n7.5.68621</a>	Web of Science	2018
AC12	<a href="https://doi.org/10.15381/idata.v23i1.17521">https://doi.org/10.15381/idata.v23i1.17521</a>	Web of Science	2020
AC13	<a href="http://dx.doi.org/10.15381/idata.v23i1.16265">http://dx.doi.org/10.15381/idata.v23i1.16265</a>	Web of Science	2019
AC14	<a href="http://dx.doi.org/10.15446/cuad.econ.v37n7.5.68621">http://dx.doi.org/10.15446/cuad.econ.v37n7.5.68621</a>	Web of Science	2018

## Anexo 9

Variable Gestión de la Cadena de Suministro		
Definición	Rodrigo Gómez, Abdul Zuluaga, Nancy Ceballos, David Palacio (2019)	“La gestión de la cadena de suministros (SCM) es un foco potencial de oportunidades de mejora para integrar los procesos logísticos en las empresas.”
	Sarli, J. L., Leone, H., & Gutierrez, M. (2018).	“La cadena de suministro (CS) es una estructura organizacional adecuada para que las empresas pueden mantenerse ágiles y competitivas. En estas estructuras, para mantener la administración eficiente de los flujos de información, materiales y económicos, se hace necesario fortalecer las relaciones de comunicación, colaboración, intercambio de información y confianza entre sus miembros”
	Diego Fernando, Javier Orejuela (2018)	“La gestión de la cadena de suministro abarca todas las actividades de gestión logística como son la planificación y gestión de todas las actividades involucradas en la adquisición y conversión. Adicionalmente, incluye la coordinación y la colaboración con los socios del canal, quienes pueden ser; proveedores, intermediarios, proveedores de servicios de terceros y clientes”.
	Zerón Mariana, Mendoza Guilleemos, Quevedo Juana. (2018)	“La cadena de suministros es la integración de entidades en sus actividades y la coordinación de las mismas, con el objetivo global de satisfacer a sus clientes con base en la ventaja competitiva creada ante la asociación. Por lo tanto, para comprender el sistema de la cadena de suministros es necesario coordinar los elementos que forman la administración de la misma”.
Causas	Tannis Thorlakson, Joann F. de Zegher, Eric F. Lambin (2018)	“Las cadenas de suministro globales juegan un papel crítico en muchas de las tensiones ambientales y luchas sociales más apremiantes identificadas por los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas”. Respondiendo a las llamadas de la comunidad global, las empresas están adoptando una variedad de prácticas voluntarias para mejorar la gestión ambiental y / o social de las actividades de sus proveedores

	Florescu, M. S., Ceptureanu, E. G., Cruceru, A. F., & Ceptureanu, S. I. (2019).	“La Gestión Sostenible de la Cadena de Suministro representa la integración sistémica de procesos comerciales críticos que permite a las empresas y sus cadenas de suministro cumplir con los objetivos económicos, ambientales y sociales. Como tal, las empresas que lo implementan pueden alcanzar metas económicas a corto plazo y ser proactivas para abordar las actividades de la cadena de suministro con las expectativas ambientales y sociales a largo plazo”.
	Calderón, M. A., Roark, G., Urrutia, S., Paravié, D., & Rohvein, C. (2017)	“La planificación de la cadena de suministro es un tema poco desarrollado en las empresas Pymes en general. Las mismas, en su mayoría, forman parte de una cadena con vínculos informales entre sus eslabones, lo cual se traduce en roturas de stock, pérdidas de ventas o grandes volúmenes de stock, generando un ineficiente uso de recursos que impacta negativamente en la rentabilidad de la empresa”.
Consecuencias	Cousins, PD , Lawson, B. , Petersen, KJ y Fugate, B. (2019)	“La gestión sostenible de la cadena de suministro se ha convertido en un factor cada vez más importante del rendimiento empresarial”.
	Asorza Nicho, R. (2020)	“De acuerdo con el cuadro de Global Retail Development Index, el Perú es el país con más crecimiento y desarrollo. Por consiguiente, la competencia en este sector incrementa cada año, lo que influye en los gastos de operaciones asociados a los cinco activos críticos de éxito son: ubicación, inventario de mercadería, tiendas, empleados y clientes”.
	Vinajera-Zamora, A., Marrero-Delgado, F., & Cespón-Castro, R. (2020)	“El incremento de la complejidad de las cadenas de suministros (CS) lleva a que los investigadores reconozcan la necesidad de medir y monitorear su funcionamiento, para evaluar el desempeño organizacional, gestionar efectivamente las actividades y ser más competitivo”.

	Torres y Calcina (2019)	Los principales síntomas de ineficiencia de las empresas es que pierden rentabilidad en su cadena de suministros por los excesos de inventarios, la ruptura de ventas por falta de producto, las entregas tardías, el atraso en el programa de producción, la falta de componentes y materiales, la ausencia de sincronía entre las ventas, el nivel de servicio de atención a los clientes, la constante rotación del personal, la falta de automatización en los procesos, la escasez y el costo del talento humano, entre otros.
Clases	Ivanov, D. 2018 como se citó en Gahona-Flores, O. 2020)	“La cadena de suministro integra los procesos de producción y logística en varios niveles y se esfuerza por mejorar integralmente los resultados ambientales, sociales y económicos”.
Métodos	Paredes Rodríguez, A. M., & Salazar Ramos, A. F. (2017)	“La gestión de cadenas de suministro de productos perecederos como la papaya es mucho más compleja que la de un producto no perecedero debido principalmente a la distorsión en la demanda que causa el deterioro del producto a lo largo de la cadena”.
Conclusiones	Guevara, E. (2018)	“Se destaca en la GCSS la tendencia a la correlación entre los actores involucrados. Este enfoque de trabajo permite la participación activa de todos los involucrados con la cadena de producción, incluidos los actores externos, para el desarrollo de la sostenibilidad. Los resultados permiten afirmar el potencial de la GCSS para la innovación en las empresas y en las redes de trabajo en las que participan, debido al gran flujo de información, la colaboración y el conocimiento que se puede obtener en su desarrollo”.
	Manrique Nugent, M. A. L., Teves Quispe, J., Taco Llave, A. M., & Flores Morales, J. A. (2019)	“La correcta gestión de la cadena de suministros, sin lugar a dudas, favorecerá la calidad de los bienes o servicios, optimizará los canales de distribución y adecuará los puntos de venta a las necesidades y expectativas de los clientes, lo anterior, tiene un impacto positivo en el precio final del producto en beneficio de los clientes y de las ganancias de las empresas”.
Recomendaciones	López Vargas, C. y López García, J. (2017)	“La planificación de recursos empresariales sistema ERP mejoran el rendimiento de la cadena de suministro”

	<p>Zerón, M ; Mendoza, G; Quevedo, J (2018)</p>	<p>Deben tener en cuenta cuatro tipos de integración que usados a la vez determinan el nivel y la capacidad de una empresa para optimizar sus cadenas de suministro. Estos tipos de integración son: Integración funcional de las actividades de compras, manufactura, transporte, manejo de inventarios y almacenamiento. Integración espacial a través de la dispersión geográfica de proveedores, fábricas, centros de distribución y clientes. Integración temporal de las actividades de planeación estratégica, táctica y operativa de cada empresa y en conjunto de cada cadena. Integración empresarial que incluye los planes de la cadena de suministros, los planes de mercadeo y ventas y los planes financieros. Con los proveedores existe una coordinación metódica de los programas de producción con los programas de suministros, la cual se planifica conjuntamente con los proveedores para introducir mejoras en su proceso, a fin de aumentar o agregar valor a los suministros.</p>
--	---	--

Variable Crecimiento Empresarial		
Definición	Bouncken, R. B., Kraus, S., & Roig-Tierno Norat. (2021)	“El crecimiento de las empresas depende de la integración de las tecnologías digitales y su uso en nuevos modelos de negocio”.
	Vanoni y Rodríguez, (2017)	“Las estrategias de crecimiento hacen parte constitutiva de las decisiones corporativas que toma la alta dirección de la empresa siendo estas las que: definen los tipos de negocios (sectores) en los que la organización quiere establecerse; delimitan la clase de empresa que se quiere llegar a ser”.
	Cyron, T., & Zoellick, J. C. (2018)	“Estrategias de crecimiento basadas en redes, por ejemplo, en las que las empresas se desarrollan manteniendo estrechas relaciones con sus proveedores y clientes, fomentan la cooperación y ofrecen una alternativa a la integración vertical”.
Causas	Blázquez, Dorta, Verona (2016)	“El crecimiento empresarial viene condicionado por factores de diversa índole, tanto interna como externamente toda vez que deben darse situaciones favorables para invertir, al mismo tiempo que ha de existir una clara motivación de la dirección para aprovechar las circunstancias que el entorno facilita”.
	Gielnik, M. M., Zacher, H., & Schmitt, A. (2017)	“La edad de los gerentes de pequeñas empresas afecta negativamente el crecimiento empresarial al centrarse en las oportunidades”.
Consecuencias	Maldonado Garcia, Mata Castillo (2021)	“Las Pymes manufactureras comparados con las grandes empresas, efectivamente tienen un menor impacto de las actividades de la innovación abierta en el nivel de crecimiento y rendimiento empresarial, precisamente porque no tienen las mismas capacidades para detectar, asimilar e integrar el conocimiento externo existente en el mercado, pero las Pymes manufactureras, particularmente las que integran la industria automotriz, si pueden hacer uso del conocimiento generado en las organizaciones, ya que la calidad del conocimiento que se genera tanto en las universidades como en los centro de investigación es sustancial, y puede generar una incremento sustancial el nivel de crecimiento y rendimiento empresarial”.



	Cesinger, Gundolf, Géraudel, (2018)	“La intención de crecimiento tiene un impacto positivo en el crecimiento de las ventas; el crecimiento del tamaño de la empresa tiene un impacto positivo en el crecimiento de las ventas; el crecimiento del tamaño de la empresa media el efecto de la intención de crecimiento sobre el crecimiento de las ventas”.
Clases	Suárez, S.,Janneth Limas. (2020)	“Resaltar la necesidad de implementar nuevos canales de comercialización en las empresas, el e-commerce se convierte en una estrategia competitiva para las organizaciones”.
Métodos	Bonilla, Oña, Lopez (2018)	“Las estrategias que cada empresa implementó fueron diferentes, todas estas vinculadas a la visión que se encuentra encaminadas en la innovación y su mejora en el crecimiento empresarial”.
	León-Mendoza, J. C. (2019)	“El efecto del emprendimiento empresarial sobre el crecimiento puede diferir en función al nivel de ingreso de los países, el espíritu empresarial no generaba impactos sobre el crecimiento de los países de bajos ingresos, en tanto que la contribución era significativa en el caso de los países de altos ingresos”.
Conclusiones	Cevallos, M. G. O., & Guerrero-Baena, M. (2021)	“La gestión de calidad se ha convertido en un factor influyente en el crecimiento de las empresas, considerándose como una práctica dominante en el desarrollo de las mismas”.
	Ponce, P., Grijalva, D. F., Ayala, V., & Pontón, Y. (2018)	“Encontramos que las empresas más jóvenes y aquellas que invierten más en actividades de investigación y desarrollo por empleado tienen niveles significativamente mayores de crecimiento del empleo y son significativamente más propensas a convertirse en empresas de alto crecimiento de empleo”.
	Asorza, R (2020)	“Las empresas más jóvenes y las empresas que gastan más en actividades de I+D por empleado tienen niveles significativamente más altos de crecimiento del empleo y tienen mucho más gusto de convertirse en HGF en materia de empleo”.

## Análisis y síntesis de la variable segmentación

Criterio	Análisis	Síntesis
Definición	<p>Según Rodrigo Gómez, Abdul Zuluaga, Nancy Ceballos, David Palacio (2019) definieron la gestión de la cadena de suministro como un foco potencial de oportunidades de mejora para integrar los procesos logísticos en las empresas. Sarli, J. L., Leone, H., &amp; Gutierrez, M. (2018) reforzaron lo mencionado al mencionar que es una estructura organizacional adecuada para que las empresas pueden mantenerse ágiles y competitivas. Esto respaldado por Diego Fernando, Javier Orejuela (2018) quienes aportaron que La gestión de la cadena de suministro abarca todas las actividades de gestión logística como son la planificación y gestión de todas las actividades involucradas en la adquisición y conversión. Además, Zerón Mariana, Mendoza Guillerms, Quevedo Juana. (2018) manifestaron que la cadena de suministros es la integración de entidades en sus actividades y la coordinación de las mismas, con el objetivo global de satisfacer a sus clientes con base en la ventaja competitiva creada ante la asociación. Sin embargo, incluye la coordinación y la colaboración con los socios de la cadena, quienes pueden ser; proveedores, intermediarios, proveedores de servicios de terceros y clientes. Tannis Thorlakson, Joann F. de Zegher, Eric F. Lambin (2018) dijo que las empresas están adoptando una variedad de prácticas voluntarias para mejorar la gestión de las actividades de sus proveedores.</p>	<p>La gestión de la cadena de suministro es la ejecución sincrónica y dinámica de todos los procesos inherentes a la logística de la empresa integrando también a todos los entes involucrados dentro de la cadena logística, presente en todas las actividades de la empresa, requiere planificación, control y existe con la finalidad de satisfacer al cliente usando herramientas que la provean de ventajas competitivas y distingan de sus competidores.</p>

Importancia	<p>Tannis Thorlakson, Joann F. de Zegher, Eric F. Lambin (2018) definieron que la importancia de la cadena de suministro a niveles globales juega un papel crítico en muchas de las tensiones ambientales y luchas sociales más apremiantes identificadas por los objetivos de desarrollo sostenible por ello respondiendo a las llamadas de la comunidad global, las empresas están adoptando una variedad de prácticas voluntarias para mejorar la gestión de las actividades de sus proveedores. Sin embargo, Florescu, M. S., Ceptureanu, E. G., Cruceru, A. F., &amp; Ceptureanu, S. I. (2019) señalaron que la Gestión Sostenible de la Cadena de Suministro es fundamental porque representa la integración sistémica de procesos comerciales críticos que permite a las empresas y sus cadenas de suministro cumplir con los objetivos económicos, ambientales y sociales.</p>	<p>La importancia de la gestión de la cadena de suministro radica en la necesidad constante de incrementar la ventaja competitiva y evitar caer en la obsolescencia, de igual forma genera rentabilidad al convertir la cadena de suministros en un ente dinámico y comunicativo entre sus áreas, produciendo así agilidad entre sus proceso, incremento de eficiencia y ahorro de recursos e incrementando su productividad.</p>
Concordancia	<p>Cousins, PD , Lawson, B. , Petersen, KJ y Fugate, B. (2019) Vinajera-Zamora, A., Marrero-Delgado, F., &amp; Cespón-Castro, R. (2020) Rodrigo Gómez, Abdul Zuluaga, Nancy Ceballos, David Palacio (2019) consideraron que la gestión sostenible de la cadena de suministro se ha convertido en un factor cada vez más importante del rendimiento empresarial. Por otro lado, (Ivanov, D. 2018 como se citó en Gahona-Flores, O. 2020) Manrique Nugent, M. A. L., Teves Quispe, J., Taco Llave, A. M., &amp; Flores Morales, J. A. (2019) Baleta, Olmedo, (2020) quienes aseguraron que la cadena de suministro integra los procesos de producción y</p>	<p>Se concuerda que la gestión de la cadena de suministro se ha convertido en una necesidad clave para el rendimiento empresarial, ya que integra todo los procesos funcionales.</p>

	<p>logística en varios niveles y se esfuerza por mejorar integralmente los resultados ambientales, sociales y económicos. Por lo contrario, López Vargas, C. y López García, J. (2017) aseguro que la planificacion de recursos empresariales sistema ERP mejoran el rendimiento de la cadena de suministro”.</p>	
Oposición	<p>La implementación de recursos como las ERP a la cadena de suministro mejoran su gestión López Vargas, C. y López García, J. (2017). Sin embargo Zerón, M ; Mendoza, G; Quevedo, J (2018) determino que existen 4 tipos de integración que usados a la vez incrementan el nivel y capacidad de la cadena de suministros. Manrique Nugent, M. A. L., Teves Quispe, J., Taco Llave, A. M., &amp; Flores Morales, J. A. (2019) Ivanov, D. 2018 como se citó en Gahona-Flores, O. 2020) Calderón, M. A., Roark, G., Urrutia, S., Paravié, D., &amp; Rohvein, C. (2017) Florescu, M. S., Ceptureanu, E. G., Cruceru, A. F., &amp; Ceptureanu, S. I. (2019) quienes concuerdan que las empresas que implementen la gestion de la cadena de suministro pueden alcanzar metas económicas a corto plazo y ser proactivas para abordar las actividades de la cadena de suministro con las expectativas ambientales y sociales a largo plazo. Sin embargo Paredes Rodríguez, A. M., &amp; Salazar Ramos, A. F. (2017) no concuerda con ninguno de los demás autores ya que en su investigación de productos perecederos como la papaya es mucho más compleja que la de un producto no perecedero debido principalmente a la distorsión en la</p>	

	<p>demanda que causa el deterioro del producto a lo largo de la cadena, del cual se deduce que la gestión de la cadena de suministro se adapta a la organización según sus necesidades.</p>	
Conclusiones	<p>Rodrigo Gómez, Abdul Zuluaga, Nancy Ceballos, David Palacio (2019) Cousins, PD , Lawson, B. , Petersen, KJ y Fugate, B. (2019) Ivanov, D. 2018 como se citó en Gahona-Flores, O. 2020) Manrique Nugent, M. A. L., Teves Quispe, J., Taco Llave, A. M., &amp; Flores Morales, J. A. (2019) Manifestaron que la correcta gestión de la cadena de suministros, sin lugar a dudas, favorecerá la calidad de los bienes o servicios, optimizará los canales de distribución y adecuará los puntos de venta a las necesidades y expectativas de los clientes. Según Guevara, E. (2018) el enfoque de trabajo de la GCSS para la innovación en las empresas y en las redes de trabajo en las que participan, se deben al gran flujo de información, la colaboración y el conocimiento que se puede obtener en su desarrollo. Sarli, J. L., Leone, H., &amp; Gutierrez, M. (2018). Diego Fernando, Javier Orejuela (2018) Tannis Thorlakson, Joann F. de Zegher, Eric F. Lambin (2018) Vinajera-Zamora, A., Marrero-Delgado, F., &amp; Cespón-Castro, R. (2020) El incremento de la complejidad de las cadenas de suministros (CS) lleva a que los investigadores reconozcan la necesidad de medir y monitorear su funcionamiento, para evaluar el desempeño organizacional, gestionar efectivamente las actividades y ser más competitivo.</p>	

Aportes	<p>Sarli, J. L., Leone, H., &amp; Gutierrez, M. (2018). Zerón, M ; Mendoza, G; Quevedo, J (2018) Manrique Nugent, M. A. L., Teves Quispe, J., Taco Llave, A. M., &amp; Flores Morales, J. A. (2019) Asorza Nicho, R. (2020) Calderón, M. A., Roark, G., Urrutia, S., Paravié, D., &amp; Rohvein, C. (2017) aportan que la planificación de la cadena de suministro es un tema poco desarrollado por las Mymes, por falta de conocimientos, sin embargo cada una de ellas tiene la necesidad de innovar y empíricamente desarrollan una gestión de cadena de suministro adaptándolo a sus necesidades. La cual según Diego Fernando, Javier Orejuela (2018) abarcan todas las actividades de su gestión logística que adicionalmente involucra las actividades y colaboración de los colaboradores, con los proveedores directos o indirectos incluyendo al mismo cliente, para su beneficio.</p>	

## Análisis y síntesis de la variable crecimiento empresarial

Criterio	Análisis	Síntesis
Definición	<p>Según Bouncken, R. B., Kraus, S., &amp; Roig-Tierno Norat. (2021) menciona que el crecimiento de las empresas depende de la integración de las tecnologías digitales y su uso en nuevos modelos de negocio. Por otro lado, Vanoni y Rodríguez, (2017) Cyron, T., &amp; Zoellick, J. C. (2018) mencionaron que las estrategias de crecimiento hacen parte constitutiva de las decisiones corporativas que toma la alta dirección, donde se define a la empresa ya que mantienen estrechas relaciones con sus proveedores y clientes, fomentan la cooperación y ofrecen una alternativa a la integración vertical. Además según Cesinger, Gundolf, Géraudel, (2018) la intención de crecer de la empresa tiene un impacto positivo en el crecimiento de las ventas; el crecimiento del tamaño de la empresa, ya que Ponce, P., Grijalva, D. F., Ayala, V., &amp; Pontón, Y. (2018) menciona que las empresas más jóvenes y las empresas que gastan más en actividades de I+D por empleado tienen niveles significativamente más altos de crecimiento del empleo, haciendo el mercado profesional más competitivo y convirtiéndose en materia de empleo para futuros profesionales. Por otra parte Bonilla, Oña, Lopez (2018) Suárez, S.,Janneth Limas. (2020) aseguraron que la necesidad de implementar nuevos canales de comercialización en las empresas, donde el e-commerce se convierte en una estrategia competitiva para las organizaciones en esta etapa de la crisis, mejora la rentabilidad y asegura el crecimiento sostenible a largo plazo.</p>	<p>Ya que la definición de crecimiento varía dependiendo de la organización Bouncken, R. B., Kraus, S., &amp; Roig-Tierno Norat. (2021) Vanoni y Rodríguez, (2017) Cyron, T., &amp; Zoellick, J. C. (2018) mencionan que el crecimiento se define como la estrategia que planifica la organización como parte de constructivas de sus decisiones, que involucran a los colaboradores, y la relación con el proveedor y los clientes. Cesinger, Gundolf, Géraudel, (2018) aporta también que la intención de crecimiento de la empresa genera una mentalidad positiva dentro de la organización ya que involucra a los colaboradores. Lo cual es un factor importante para las empresas jóvenes que están incursionando en un sector específico. Aquellas que necesitan ser más innovadoras y buscar ampliar sus conocimientos a través de información que complementa su modelo de negocio y mejora su idea de negocio. Bonilla, Oña, Lopez (2018) Suárez, S.,Janneth Limas. (2020) por lo tanto el desarrollo de la empresa, debe apuntar en esta época al mundo globalizado donde la tecnología forma parte de la cadena donde se desarrollan los negocios.</p>
Importancia	<p>Cevallos, M. G. O., &amp; Guerrero-Baena, M. (2021) Blázquez, Dorta, Verona (2016) El crecimiento empresarial viene condicionado por factores de diversa índole, tanto interna como externamente para las</p>	<p>El crecimiento empresarial es importante para las empresas que incursionan en un sector como las que ya tienen tiempo en el mismo, Cevallos, M. G. O., &amp; Guerrero-Baena, M. (2021) Blázquez, Dorta, Verona</p>

	<p>organizaciones. A medida que transcurren los años van naciendo nuevas empresas, es por ello que Gielnik, M. M., Zacher, H., &amp; Schmitt, A. (2017) menciona que la edad de los gerentes de pequeñas empresas afecta negativamente el crecimiento empresarial ya que no son capaces de identificar las oportunidades ni como enfrentar las diversas problemáticas que se generen en su desarrollo. Por ello Maldonado Garcia, Mata Castillo (2021) compara a las grandes empresas con las pequeñas donde efectivamente tienen un menor impacto de las actividades de la innovación abierta en el nivel de crecimiento y rendimiento empresarial, precisamente porque no tienen las mismas capacidades para detectar, asimilar e integrar el conocimiento externo existente en el mercado.</p>	<p>(2016) menciona la importancia de reconocer los factores que influyen a las organizaciones y los que condicionan a la organización, tanto externos como internos, por ellos la investigación realiza su estudio en estas dimensiones. Además, que Gielnik, M. M., Zacher, H., &amp; Schmitt, A. (2017) menciona que los profesionales con poca experiencia o también llamados jóvenes tiene un impacto negativo en la toma de decisiones de las organizaciones. Sin embargo, Ponce, P., Grijalva, D. F., Ayala, V., &amp; Pontón, Y. (2018) menciona que si la organización está dispuesto en invertir en desarrollo e innovación, los profesionales involucrados pueden retribuir positivamente a la organización, con nuevas fuentes de investigación y desarrollo de procesos y productos para la empresa, siendo de beneficio mutuo</p>
Concordancia	<p>Vanoni y Rodríguez, (2017) Cyron, T., &amp; Zoellick, J. C. (2018) Bonilla, Oña, Lopez (2018) concuerdan que las estrategias como parte constitutiva de las decisiones de la organización deben relacionar sus actividades con sus proveedores y clientes, ya que Cevallos, M. G. O., &amp; Guerrero-Baena, M. (2021) mencionan la gestión de la calidad de estas estrategias se ha convertido en un factor influyente en el crecimiento de las empresas, considerándose como una práctica dominante en el desarrollo de las mismas. Cesinger, Gundolf, Géraudel, (2018) Suárez, S., Janneth Limas. (2020) Maldonado Garcia, Mata Castillo (2021) León-Mendoza, J. C. (2019) mencionaron que el efecto del emprendimiento empresarial sobre el crecimiento puede diferir en función al nivel de ingreso de los países, ya que Maldonado Garcia, Mata Castillo (2021) hace hincapié en que la Pymes que sobre pasan los 5 años de actividades por lo regular son las que pudieron</p>	<p>Maldonado Garcia, Mata Castillo (2021) menciona que las Pymes son parte de la economía de un país, las que recién empieza no tienen mucha significancia ya que su actividad no impacta mucho en el desarrollo de un país. Sin embargo, Cevallos, M. G. O., &amp; Guerrero-Baena, M. (2021) Vanoni y Rodríguez, (2017) Cyron, T., &amp; Zoellick, J. C. (2018) Bonilla, Oña, Lopez (2018) mencionaron que si la empresa esta preparada y planifica bien sus estrategia de desarrollo, serian capaces de hacer frente a los factores internos y externos Cevallos, M. G. O., &amp; Guerrero-Baena, M. (2021) Blázquez, Dorta, Verona (2016) que involucran a la organización, pueden motivar a sus colaboradores preparándolos con conocimientos y desarrollo de los procesos Gielnik, M. M., Zacher, H., &amp; Schmitt, A. (2017) añade la importancia de la tecnología.</p>



	aprovechar los recursos y conocimientos para mantenerse en el mercado.	
Oposición	Blázquez, Dorta, Verona (2016) Cesinger, Gundolf, Géraudel, (2018) Ponce, P., Grijalva, D. F., Ayala, V., & Pontón, Y. (2018) Cevallos, M. G. O., & Guerrero-Baena, M. (2021) mencionaron que aun con la intención de crecimiento es primordial que las empresas planifiquen bien sus estrategias, para enfrentar los obstáculos. Además Suárez, S.Janneth Limas. (2020) refuerza la idea de que las Mypes con conocimientos actualizados son más eficiente a largo plazo pues que la globalización y la tecnología, abrió las puertas a las empresas al mundo del internet generándose los e-comerce, donde las empresas que no implementan estas estrategias en sus organizaciones van quedando obsoletas en el tiempo. Ponce, P., Grijalva, D. F., Ayala, V., & Pontón, Y. (2018) aporta que las empresas que invierten en investigación y desarrollo de sus colaboradoras son más propensas a ser retribuidas con nuevas fuentes de información, desarrollo de ideas e innovación para la organización.	El crecimiento empresarial es un factor que se define a la percepción de cada autor y según la problemática de la organización como Blázquez, Dorta, Verona (2016) Cesinger, Gundolf, Géraudel, (2018) Ponce, P., Grijalva, D. F., Ayala, V., & Pontón, Y. (2018) Cevallos, M. G. O., & Guerrero-Baena, M. (2021) que opinan sobre la importancia de la visión de la organización al momento de la intención de crecer, haciendo hincapié a los obstáculos y advierten a las organizaciones tener una planificación que los prepare ante los factores externos o internos que la organización pueda afrontar Ponce, P., Grijalva, D. F., Ayala, V., & Pontón, Y. (2018) Suárez, S.Janneth Limas. (2020) concluyen que las organizaciones deberían preocuparse al inicio por impactar internamente de la organización que por lo externo.
Conclusiones	Cevallos, M. G. O., & Guerrero-Baena, M. (2021) Bouncken, R. B., Kraus, S., & Roig-Tierno Norat. (2021) Maldonado Garcia, Mata Castillo (2021) concluyen que el crecimiento de las empresas se debe a muchos factores de los cuales la gestión de la calidad siempre será la mas importante ya que permite la diferenciación de la empresa respecto a las otras organizaciones. Bonilla, Oña, Lopez (2018) Blázquez, Dorta, Verona (2016) refuerza la idea anterior incluyendo la visión de la empresa como el horizonte de los esfuerzos de todos los colaboradores, de esta forma vincula a la organización a la innovacion y mejora del crecimiento	

	<p>empresarial. Donde Blázquez, Dorta, Verona (2016) menciona que el crecimiento empresarial viene condicionado por factores de diversas índoles, sin embargo se puede aprovechar como una motivación para la organizaciones a Cesinger, Gundolf, Géraudel, (2018) innovar en procesos para incrementar ventas y hace crecer a la organización como tal Ademas Bouncken, R. B., Kraus, S., &amp; Roig-Tierno Norat. (2021) aporta que las empresas</p>	
Aportes	<p>Gielnik, M. M., Zacher, H., &amp; Schmitt, A. (2017) Cyron, T., &amp; Zoellick, J. C. (2018) Bouncken, R. B., Kraus, S., &amp; Roig-Tierno Norat. (2021) el crecimiento empresarial depende de la intención por mejorar procesos y las relaciones con los cliente y proveedores Cyron, T., &amp; Zoellick, J. C. (2018) done las organizaciones que aprovechen los conocimientos e innoven adaptándose al cambio globalizado de su competencia Ponce, P., Grijalva, D. F., Ayala, V., &amp; Pontón, Y. (2018) preparando a profesionales con los concimientos necesarios para enfrentar estos problemas, llegaran se rentables a largo plazo. Cevallos, M. G. O., &amp; Guerrero-Baena, M. (2021) Cyron, T., &amp; Zoellick, J. C. (2018) Bouncken, R. B., Kraus, S., &amp; Roig-Tierno Norat. (2021) aportan además los cambion tecnológicos permiten a las empresas ser mas competitivas, ya que el campo de su participación crece, por ende la empresa debe prepararse y replantear sus estrategias de crecimientos Cyron, T., &amp; Zoellick, J. C. (2018) basadas en redes, basado en la relación de sus proveedores y los clientes. Cesinger, Gundolf, Géraudel, (2018) la intension no basta para crecer Cevallos, M. G. O., &amp; Guerrero-Baena, M. (2021) las organizaciones deberán gestinar la calidad de sus procesos como parte imparate para su desarrollo. Esto es algo que Ponce, P., Grijalva, D. F., Ayala, V., &amp;</p>	

	<p>Pontón, Y. (2018) las empresas jóvenes deberán tener en cuenta para su desarrollo a largo plazo mas que las empresas con años en el mercado. Porultimo Maldonado Garcia, Mata Castillo (2021) Gielnik, M. M., Zacher, H., &amp; Schmitt, A. (2017) el impacto de las organizaciones que se incorporan a las activades económicas de un paos no tienen mucho impoacto como las que ya tienen tiempo, y aunque la edad sea un factor clave para la sostenibilidad de las empresas Gielnik, M. M., Zacher, H., &amp; Schmitt, A. (2017) es importante el desarrollo de la innovación para la organización y para los colaborares de la organización, con la finalidad de obtener un relación de benifícios mutuos entre organización y colaborades. Por ultimo Vanoni y Rodríguez, (2017) la alta gerencia tiene la importante tarea de enfocar a la organización hacia el crecimiento empresarial con las estrategias correctas y se esta manera determinar que clase de empresa quiere llegar a ser,.</p>	
--	---	--